Lisette Coandă

Elemente de SOCIOLOGIE ECONOMICĂ

Editura Expert

Lisette COANDĂ

ELEMENTE DE SOCIOLOGIE ECONOMICĂ

Dedic această lucrare fiului meu, prof. univ. dr. Florin Curta,
Universitatea din Florida și studenților promoției 1999 ai Facultății de Relații
Economice Internaționale - Secția Economie Mondială din ASE,
u deosebire absolvenților Silviu Isache, Ionuț Hârnea, Dragoș Gavrilescu, Raluca
Obrocea, Ligia Humeniuc, Luiza Pană, Alexandru Havriș, Eduard Leoveanu,
al căror sprijin și încurajare m-au însoțit în drumul elaborării ei.

Păstrez și astăzi în memorie întâlnirile cu acești tineri foarte bine pregătiți,
stăpânind, cu nuanțe de invidiat cel puțin o limbă străină, cu bogate lecturi
complementare economiei, parteneri de discuție competenți
pe care și i-ar dori orice educator.

Le mulțumesc și îl rog pe bunul Dumnezeu să-i aibă în paza Lui!

*

* *

Conținutul științific și forma grafică a acestei lucrări
au fost asigurate de grupul de pasionați ai exigenței cuvântului scris,
editor - Valeriu Ioan-Franc, redactori - Aida Sarchizian,
graficieni - Nicolae și Luminița Login.
Le mulțumesc și lor, pentru "lucrul bine făcut".

Prof. univ. dr. Lisette COANDĂ

CUPRINS

CUPRINS 5
CUVÂNT ÎNAINTE 9
1. PERSPECTIVA SOCIOLOGICĂ ASUPRA ECONOMIEI 13
1.1. Definirea sociologiei economice 13
1.1.1. Conceptul de actor social 15
1.1.2. Conceptul de acțiune economică 16
1.1.3. Factorii care limitează acțiunea economică 17
1.1.4. Economia în relație cu societatea 17
1.1.5. Scopurile analizei 18
1.1.6. Metodele folosite 18
1.1.7. Tradiții de cercetare 19
1.2. Sociologia economică în a doua jumătate a secolului al XX-lea 33
2. CULTURA ȘI ECONOMIA 37
2.1. Câteva considerații preliminare 37
2.1.1. Efecte culturale în sociologia economică 39
2.1.2. Cultura în gândirea economică 40
2.2. Cultură și producție 41
2.2.1. Culturi organizaționale 42
2.2.2. Abordări cognitive 43
2.2.3. Simbolismul expresiv și normele organizaționale 43
2.2.4. Culturi ale producției și ale managementului 44
2.2.5. Cultura industrială 45
2.2.6. Cultura claselor sociale și consecințele economice 46
2.3. Diferențele naționale între culturile de producție. Cazul Japoniei 46
2.4. Cultura și schimbul 48
2.5. Efectele pieței asupra culturii 50

2.6. Cultură și consum 50
2.7. Consumul ca element constitutiv al identității 54
2.8. Consumul ca principiu definitoriu al organizării sociale 55
2.8.1. Societatea de consum 55
2.8.2. Societatea postmodernă și cultura 56
2.8.3. Economia ca sistem cultural 56
2.9. Concluzii 57
/ENIREA ECONOMIEI INSTITUȚIONALE 59
3.1. Impasul instituționalismului 59
3.2. Economia neoclasică și economia instituțională 61
3.2.1. Critica lui Veblen cu privire la omul rațional economic 63
3.2.2. Creativitate, noutate și schimbare instituțională 65
3.2.3. Probleme de informare 67
3.2.4. Caracteristicile instituționalismului 69
3.2.5. Renașterea instituționalismului? 71
)RDAREA EVOLUȚIONISTĂ A SCHIMBULUI ECONOMIC 73
4.1. Teoria economică neoclasică și critica teoriei evoluționiste 74
4.2. Canoanele generale ale teoriei evoluționiste 77
4.3. Teoria evoluționistă în biologie și sociobiologie 79
4.4. Modele evoluționiste ale creșterii economice stimulate de progresul tehnic 82
4.5. Evoluția formelor organizaționale și ecologia organizațională 87
ĂȚAREA PRIN MONITORIZARE: INSTITUȚIILE DEZVOLTĂRII ONOMICE 91
5.1. Conflictul între învățare și monitorizare 91
5.2. Economia dezvoltării, externalități și învățarea socială 94
5.3. Creșterea neechilibrată a producției 97
5.4. Încălcarea unor reguli: implicații în cazul Japoniei 98
5.5. Statul și învățarea dezechilibrului 101
5.6. A face și a înțelege 107
:GEREA RAȚIONALĂ ÎN SOCIOLOGIA ECONOMICĂ 111
3.1. Patru elemente esențiale ale economiei neoclasice 111
6.1.1. Individualismul metodologic 111

6.1.2. Principiul maximizării sau optimizării utilității 113
6.1.3. Conceptul de optim social 114
6.1.4. Conceptul de echilibru al sistemului 115
6.2. Patru elemente esențiale din sociologie 116
6.2.1. Obținerea utilității prin renunțare la control 116
6.2.2. Capitalul social 117
6.2.3. Originea socială a drepturilor 118
6.2.4. Instituțiile 118
6.3. Aplicații în activitatea economică 119
6.3.1. Teoria organizării și teoria firmei 119
6.3.2. Drepturile în cadrul organizației 120
6.3.3. Panică, dezechilibre, prăbușiri 121
6.3.4. Capitalul social și dezvoltarea economică 122
ONSUM, PREFERINȚE, STILURI DE VIAȚĂ 125
7.1. Perspectivele economice asupra consumului 125
7.2. Perspectivele sociologice asupra consumului 133
7.3. Istoria socială a cercetării consumului 135
7.4. Concluzii 140
TATUL BUNĂSTĂRII ȘI ECONOMIA 145
8.1. Teorii ale statului bunăstării 147
8.2. Influența statului bunăstării asupra performanței economice ... 155
CONOMIA INFORMALĂ 159
9.1. Definirea conceptului de economie informală 159
9.2. Perspectiva sociologiei economice asupra dinamicii sociale a informalității 164
9.2.1. Paradoxurile economiei informale 165
9.3. Concluzii 173
_IOGRAFIE 175

CUVÂNT ÎNAINTE

Toți am crezut, mulți încă mai cred că întârzierea și dificultățile tranziției în România sunt consecințe ale lipsei de capital, ale faptului că am moștenit de la comunism o industrie care nu era altceva decât "un morman de fiare vechi" sau chiar ale faptului că "am pierdut pariul cu agricultura". Mulți, poate chiar foarte mulți, suntem convinși că nu reușim să finalizăm reformele și să reducem decalajele care ne despart de alte țări în tranziție pentru că suntem victimele unui complot internațional care are ca scop fie să ne transforme într-o piață de desfacere pentru mărfuri de calitatea a II-a, fie chiar să ne fure părți din teritoriul național.

Poate să fie și așa.

Poate chiar că așa și este, dar, în mod sigur, *nu este numai așa.*

După mai mult de un deceniu de tranziție, apare ca o evidență imposibil de neglijat faptul că dificultățile și necazurile noastre sunt și o consecință a mentalității și comportamentului nostru.

S-a dovedit că tranziția românească nu a acordat atenția necesară factorului uman. De el s-a ținut seama numai atunci când erau numărați șomerii sau contribuabilii.

Nu s-a ținut seama de modul cum percepe și înțelege schimbările profunde ale mediului în care activează, de capacitatea lui de adaptare la aceste schimbări, de influența pe care o au asupra sa tradițiile culturale și religioase, de influența încă puternică a ideologiei colectivist-egalitariste impusă de regimul comunist sau chiar de modul în care a suportat explozia trecerii de la un singur program de televiziune de două ore pe zi la cele non-stop, pe mai mult de treizeci de canale.

Ar fi nedrept să limităm acest paradox al ignorării dimensiunii "umane" a omului doar la perioada tranziției. Tendința de a analiza și interpreta rolul omului în cadrul procesului economic doar la dimensiunea cvasitehnică a raportului dintre capital productiv și capital uman nu este nici nouă și nici lipsită de adepți. Conceptele cu tentă mecanicistă care stau la baza teoriei echilibrelor economice au avut și încă mai au succes chiar dacă s-a dovedit că pot conduce la concluzii greșite, cu consecințe grave

pe termen lung. Ele au acreditat ideea conform căreia mecanismele pieței și sistemul de echilibru pe care îl generează raportul prețurilor ar fi singurele condiții necesare pentru obținerea unei situații de optimalitate economică.

În cadrul acestor mecanisme omului i se atribuie un rol de "somnambul economic". La fel ca somnambulul, omul își urmează drumul, cu ochii închiși, ghidat, mai presus de voința sa, de impulsul instinctual al satisfacerii nevoilor lui economice.

A reduce statutul omului în societate doar la cel de homo oeconomicus este la fel de greșit cum ar fi reducerea statutului său în economie doar la cel de producător-consumator.

Economia este, în general, definită ca fiind o activitate de alocare a unor resurse limitate pentru satisfacerea unui anumit nivel și unei structuri a nevoilor. La acest nivel de percepere a actului economic, într-adevăr, omul poate fi considerat un perfect homo oeconomicus, dar un astfel de nivel de percepere nu este suficient sau, mai bine zis, s-a dovedit că nu mai este suficient.

S-a dovedit că, poate mai important pentru progresul pe o cale durabilă a societății, este nu atât procesul de alocare optimă a resurselor, ci *procesul de armonizare optimă a acțiunilor indivizilor care, în calitate de homo oeconomicus, caută să-și satisfacă interesele prin decizii și metode diferite.*

Ansamblul relațiilor, atât de cooperare, cât și de concurență între indivizi ridică probleme de a căror rezolvare depinde nu numai buna funcționare a sistemului de alocare a resurselor, ci însăși existența acestuia. Realitatea demonstrează cu din ce în ce mai multă convingere că problema esențială a umanității și a viitorului ei nu este limitarea resurselor, ci modul în care se vor reglementa și statua relațiile dintre utilizatorii acestor resurse, atât la nivel local, cât și global. Fără luarea în considerare a implicațiilor pe care mentalitățile și tradițiile le au asupra comportamentelor economice ale indivizilor, fără luarea în considerare a implicațiilor modelelor culturale, religioase sau tradiționale asupra modelelor de dezvoltare economică și asupra tipurilor de politici economice la scară globală, nu se va putea nici înțelege și nici controla impactul dramatic pe care dinamica proceselor de integrare și globalizare îl vor avea asupra sărmanului homo oeconomicus, privit la scara individului sau a națiunii.

Este meritul sociologiei economice de a "reumaniza" economia, de a redescoperi rolul și importanța omului social în sfera activității economice.

Desigur, economia este o știință socială prin excelență, dar maturitatea conceptuală și metodologică la care a ajuns îi dă înțelepciunea de a admite că are nevoie, în demersul său științific, de aportul sociologic. Știința economică este din ce în ce mai mult condiționată în efortul său de a fundamenta politici economice realiste și eficiente de cunoașterea procesului extrem de complex și de sensibil al întrepătrunderii economicului cu socialul.

Sociologia economică conferă științei economice capacitatea de a analiza agentul economic în plenitudinea atributelor pe care le are ca expresie a unității dintre interesul acestuia ca subiect economic și comportamentul acestuia ca subiect social.

Lucrarea Doamnei Profesor universitar doctor Lisette Coandă este o dovadă a contribuției pe care o aduce sociologia economică studiului activităților sferei economice. Este o viziune sociologică asupra economicului pe care realitatea o cere nu numai ca pe o completare conceptuală a perceperii la nivel micro și macro economic, dar și ca pe un instrument de elaborare și verificare a diverselor module de politici economice.

Destinată specialiștilor, dar accesibilă și marelui public, lucrarea are și meritul de a reprezenta un valoros curs universitar.

Este un atribut pe care țin să-l remarc în mod deosebit. Valoarea unui curs de sociologie economică este remarcabilă în acest moment al dezvoltării învățământului superior economic, în care tendința de racordare la normele și principiile europene completează, dar și corectează unele elemente specifice învățământului românesc. Cursul de sociologie economică este fără îndoială o completare a portofoliului de discipline și științe studiate dar, este în același timp și o corectare a unei orientări moștenite dintr-o perioadă trecută. Este o corectare a manierei excesiv tehniciste pe care o aborda din păcate, încă o mai abordează - pregătirea viitorului specialist în științe economice. Excesul de schematizare, matematizarea artificială a unor fenomene economico-sociale, înlocuirea elocinței intelectuale cu simple reprezentări grafice sau tratarea relațiilor interumane ca stricte legături funcționale sunt doar câteva aspecte ale acestei tentații spre tehnicism, îmbrăcate uneori în haina cosmopolită a intenției de modernizare a învățământului.

Un învățământ modern este acela care transmite studentului un mod de gândire și un comportament adecvat educației și statutului său. Învățământul care își propune să transmită scheme de gândire și seturi de formule s-a dovedit a fi anacronic și incapabil să producă profesioniști

npatibili cu standardele de competitivitate ale pieţelor muncii din ţările :voltate.

Sociologia economică contribuie într-o măsură importantă la oducerea în învăţământul românesc a orientării spre o educaţie ierată de rigiditatea unor scheme de gândire prefabricate.

Tratarea fenomenului şi agentului economic în contextul social, elegerea faptului că unitatea actului economic nu este reală fără :eptarea diversităţii comportamentale şi de mentalitate a celor care îl sfăşoară sunt elemente fără de care gândirea tânărului economist nu se ate elibera de barierele unor prejudecăţi transmise pe filiera moştenirii moriei colective.

Generaţia tânără are nevoie azi, în România, de sociologie nomică şi pentru că ea însăşi este un vector de promovare a sociologiei nomice. Poate nu-şi dă seama de acest lucru aşa după cum burghezul Molière făcea proză fără să ştie. Tânăra generaţie nu mai admite formismul, înregimentarea egalitaristă, negarea elitelor şi comparti-ntarea abuzivă a indivizilor în categorii amorfe de tipul: "clasa munci-re, ţărănimea colectivistă sau intelectualitatea legată de popor". Tânăra ieraţie vrea să fie tratată pe criterii de valoare şi de comportament ividual, acceptă să devină partener al politicilor economice nu prin ărâri sau dispoziţii administrative, ci printr-o motivare compatibilă cu eresul şi mentalitatea ei.

Iată de ce, lucrarea de faţă nu este numai un act de cultură şi un ultat al cercetării ştiinţifice, ci şi un pas spre modernizarea învăţă-ntului românesc.

Prof. univ. dr. Mircea Coşea

rtie 2002

1. PERSPECTIVA SOCIOLOGICĂ ASUPRA ECONOMIEI

1.1. Definirea sociologiei economice

Sociologia economică - termen introdus de Max Weber și Emile Durkheim - se definește în mod succint ca fiind perspectiva sociologică asupra fenomenelor economice. Dacă se aplică cadrele de referință, variabilele și modelele explicative proprii sociologiei, la complexul de activități privind producția, distribuția, schimbul și consumul bunurilor și serviciilor se ajunge la un înțeles mai elaborat al termenului de sociologie economică (SE). Cu alte cuvinte, pentru o analiză mai profundă a acestei definiri a SE se precizează variabilele, modelele, demersurile etc. pe care sociologul economist le folosește în investigația sa.

De exemplu, Neil J. Smelser, definind SE, menționează perspectiva sociologică a interacțiunilor personale, a grupurilor, a structurilor sociale (cu deosebire a instituțiilor) și controlul social (norme, valori și sancțiuni).

Alți cercetători percep sociologia ca întreg, iar SE ca parte, în sensul că perspectivele particulare asupra rețelelor sociale, contextul cultural etc. devin centrale și în sociologia economică. De asemenea, dimensiunea internațională a vieții economice prezentă în economiile lumii contemporane, este asumată de numeroși sociologi economiști.

Arthur Stinchcombe atrage atenția asupra faptului că definirea SE trebuie să includă și perspectiva ecologică: "din punctul de vedere al sociologiei vieții economice, un punct central este acela potrivit căruia orice mod de producție este o tranzacție cu natura".

Continuarea comparației între sociologia economică și economie poate elucida caracteristicile perspectivei sociologice asupra economiei. Ca atare, în timp ce în tradițiile economiei clasice și neoclasice există o anumită dominantă, un curent principal, ale cărei premise de bază au fost

modificate și dezvoltate în numeroase direcții, sociologiei îi lipsește o astfel de tradiție.

Diferențele și confruntările dintre diferite școli și abordări sociologice au afectat sociologia economică. De exemplu, M. Weber se considera sceptic cu privire la noțiunea de "sistem" aplicat economiei sau societății, în timp ce T. Parsons percepea societatea ca sistem, iar economia ca unul dintre subsistemele sale. În plus, în condițiile în care sociologii economiști acceptă definirea SE prezentată mai sus, centrul lor de interes se modifică, în funcție de tipurile de comportament economic. Urmându-l pe Kenneth Arrow, unii cercetători, susțin că sociologii răspund la întrebări numeroase dar simple, lăsându-le pe cele importante cum ar fi formarea prețurilor în seama economiștilor. Alții, avansând ceea ce numim *Noua sociologie economică* ar trebui să se concentreze asupra instituțiilor și problemelor economice esențiale.

Comparația între sociologia economică și economie, folosind mai multe criterii, ar putea clarifica înțelegerea naturii specifice a perspectivei sociologice asupra economiei.

Tabelul nr. 1

Comparația între sociologia economică și economie

CRITERII	SOCIOLOGIA ECONOMICĂ	ECONOMIA
Conceptul de actor social	Actorul social este influențat de ceilalți actori sociali și este parte a unor grupuri sociale, a societății.	Actorul social nu este influențat de alți actori sociali (individualismul metodologic).
Acțiunea economică	Utilizează numeroase și diferite tipuri de acțiune economică, incluzând și acțiunile raționale; raționalitatea este o variabilă printre altele.	Toate acțiunile economice sunt presupuse a fi raționale; raționalitatea este o ipoteză.
Factorii care limitează acțiunea	Acțiunile economice sunt limitate de lipsa resurselor, de organizarea socială și de structura sensurilor acțiunilor economice.	Acțiunile economice sunt limitate de preferințe, de lipsa resurselor și de tehnologie.
Relația economie-societate	Economia este percepută ca parte integrantă a societății; societatea este cadrul principal de referință.	Piața și economia sunt cadrele de referință; societatea este "dată".
Scopul analizei	Descriere și explicație, rar predicție.	Predicție și explicație, rar descriere.

Metodele folosite	Numeroase și diferite, incluzând metoda istorică, metoda comparativă; informațiile sunt, de cele mai multe ori, produse de analist ("dirtty hands").	Formale, îndeosebi construire de modele matematice. Nu folosește informații, nici din cele oficiale ("clean models").
Tradiția intelectuală	K.Marx, M. Weber - E.Durkheim - J.Schumpeter - K. Polanyi - N.J. Smelser; clasicii sunt constant interpretați și constituie obiect de studiu pentru studenți.	A. Smith - D. Ricardo - S. Mill - A. Marshall - G. M. Keynes - P. Samuelson; clasicii aparțin trecutului, accentul este pus pe teoria actuală și pe realizări.

***Sursa**: Weil J. Smelser and Richard Swedberg ed. The Handbook of Economic Sociology, Princeton University Press, 1994, p. 4.*

Să comentăm succint aceste criterii de comparație între sociologia economică și economie.

1.1.1. Conceptul de actor social

În economie, analiza începe cu individul; în sociologia economică cu grupurile, instituțiile, societatea.

Abordarea individualistă la nivel microeconomic, având ca origini utilitarismul britanic timpuriu și economia politică, a fost explicată sistematic de economistul austriac Karl Menger, explicația sa fiind numită ulterior "individualism metodologic" de către J. Schumpeter, care a arătat că "analiza anumitor tranzacții comerciale începe cu individul".

Când discută despre individ, sociologii, spre deosebire de economiști, se referă la actor ca entitate construită social, ca "actor în interacțiune" sau "actor în societate". Ei consideră grupul și nivelurile structurii sociale ca fenomene sui-generis și, ca atare, actorul nu este perceput ca individ în sine.

Individualismul metodologic întâlnit mai întâi și cu deosebire la economiști, nu este din punct de vedere logic, incompatibil cu abordarea sociologică, idee reflectată în întreaga operă a lui Max Weber. În capitolul introductiv al lucrării *Economie și societate*, M. Weber își construiește sistemul sociologic pe baza acțiunilor individuale în măsura în care acestea sunt acțiuni sociale, adică "ele țin seama de comportamentul altor indivizi și astfel sunt orientate în desfășurarea lor". Această formulare relevă a doua

diferență între microeconomie și sociologia economică: prima presupune că actorii sociali nu sunt legați unul de altul; a doua, susține că actorii sociali se găsesc în raporturi unii cu ceilalți și se influențează reciproc. Această a doua diferență are implicații asupra funcționării economiei.

1.1.2. Conceptul de acțiune economică

În microeconomie se presupune că actorul cu un set dat și stabil de preferințe, va alege acea alternativă de acțiune care să-i maximizeze utilitatea (individul) sau profitul (firma). În teoria economică, această cale de acțiune este numită rațională. Studiul sociologic include mai multe tipuri posibile ale acțiunii economice. La M.Weber, acțiunea economică poate fi rațională, tradițională și, teoretic, irațională.

A doua diferență între microeconomie și sociologia economică, în acest context, se referă la scopul acțiunii raționale. În economia tradițională se identifică acțiunea rațională cu folosirea eficientă a resurselor limitate. Punctul de vedere al sociologului este mai larg. M. Weber a menționat maximizarea convențională a utilității, în condițiile rarității, exprimând-o în termeni cantitativi, ca "raționalitate formală".

O a treia diferență se bazează pe faptul că economiștii privesc raționalitatea ca ipoteză, iar sociologii ca variabilă. În acord cu acest ultim punct de vedere, acțiunile unor indivizi sau grupuri pot fi mai raționale decât acțiunile altora. Așa cum am mai menționat, sociologii tind să privească raționalitatea ca pe un fapt explicat și nu presupus.

În lucrările sale, M. Weber a acordat un loc important, în cadrul sociologiei economice, precizării condițiilor sociale care fac posibilă raționalitatea formală. T. Parsons, la rândul lui, a argumentat ideea că raționalitatea economică este un sistem de norme asociat proceselor de dezvoltare specifice Vestului.

O altă diferență apare în legătură cu poziția sensului în acțiunea economică văzută ca formă derivată din relația: preferințe date și preț-cantitate (bunuri și servicii). Demersul lui M. Weber este cu totul altul: "Definirea acțiunii economice (în sociologie), trebuie să scoată în evidență faptul că toate obiectele și procesele *economice* sunt caracterizate ca atare, în totalitate, prin sensul pe care îl au pentru acțiunea umană". Potrivit acestui punct de vedere, sensurile fiind construite istoric, trebuie investigate empiric și nu pot fi derivate, pur și simplu, din ipoteze și circumstanțe externe.

În sfârșit, sociologii tind să lărgească și să accentueze dimensiunea puterii în acțiunea economică. M. Weber susținea "includerea criteriului

puterii de control și de decizie" în conceptul sociologic al acțiunii economice, îndeosebi în economia capitalistă. J.K. Galbraith menționează dimpotrivă, că microeconomia privește acțiunea economică drept un schimb între egali; existând, din această cauză, dificultăți în încorporarea dimensiunii puterii în înțelegerea acestui concept.

1.1.3. Factorii care limitează acțiunea economică

În economie, acțiunile sunt limitate de preferințe, de raritatea produselor și de tehnologie. În aceste condiții, este posibil, în principiu (fiind cunoscute aceste limitări), de a prevedea comportamentul actorului social, deoarece acesta încearcă, într-o situație economică dată, să maximizeze utilitatea sau profitul. Influența grupurilor sociale sau a altor indivizi, ca și influența structurilor instituționale, nu constituie puncte de interes pentru economist. Frank Knight afirma la începutul secolului că "fiecare membru al societății acționează ca individ în completă independență față de celelalte persoane. Pentru a-și întregi independența, el trebuie să fie liber de nevoi sociale, prejudicii, preferințe sau de orice valori care nu se manifestă în totalitate în activitatea de piață. Schimbul de bunuri finite este singura formă a relației dintre indivizi; nu există o altă formă care să influențeze comportamentul economic".

Sociologii, în analiza acțiunilor economice, iau ca atare aceste influențe. În general, poziția unei persoane în structura socială, îi condiționează activitatea economică. Arthur Stinchcombe (1975) aplicând conceptul de structură socială al lui R.K. Merton evocă principiul conform căruia constrângerile structurale influențează luarea deciziei în ceea ce privește cariera individului.

1.1.4. Economia în relație cu societatea

Pentru economiști, ceea ce rămâne din societate, în afara schimbului economic și piață constituie, în largă măsură, probleme lipsite de interes. Cu alte cuvinte, ipotezele economice presupun adesea parametri sociali stabili. De exemplu, ipoteza potrivit căreia analiza economică se desfășoară în condiții de tranzacții pașnice și legale, în care forța și frauda nu trebuie folosite, implică o serie de presupoziții cu privire la legitimitatea, stabilitatea statului și la sistemul legislativ. Astfel, parametrii societali care ar afecta în mod cert procesele economice, în cazul în care sistemul politic legal s-ar dezintegra, sunt blocați, prin ipoteză și ca urmare omiși din analiză.

În ultimii ani, economiștii și-au orientat interesul spre analiza dezvoltării instituțiilor (New Institutional Economics), lărgind aria efectelor ierarhizării instituționale asupra experimentelor. În ceea ce privește sociologia economică, în aceeași perioadă de timp, și-a concentrat atenția asupra a trei direcții:

a) analiza sociologică a proceselor economice;

b) analiza conexiunilor între economie și restul societății;

c) studiul schimbărilor în parametrii instituționali și culturali care alcătuiesc contextul societal al economiei.

1.1.5. Scopurile analizei

Ca oameni de știință, economiștii și sociologii au același interes profesional în explicarea sistematică a fenomenelor care fac obiectul domeniului lor de cercetare. Cu toate acestea, între ei există diferențe. Economiștii tind să critice descrierile; ei au combătut tradiția economico-instituțională ca fiind prea descriptivă și ateoretică, atenuând importanța predicției.

"Din vremea lui A. Smith, scria Mark Blaug (1978), economia consta în manipularea presupunerilor a priori... în formularea teoriilor sau a ipotezelor supuse predicțiilor referitoare la evenimentele din lumea reală".

Sociologii, dimpotrivă, oferă mai puține predicții formale, făcând descrieri elocvente, ambele interesante prin ele însele și esențiale pentru explicație. Efect al acestor diferențe este critica sociologilor la adresa economiștilor care construiesc modele formale și abstracte, ignorând datele empirice, dar și critica economiștilor care reproșează sociologilor incapacitatea de a face predicții și predilecția lor pentru ceea ce R.K. Merton numește "post factum interpretări sociologice".

1.1.6. Metodele folosite

Exprimarea în limbaj matematic a ipotezelor și a modelelor semnifică, în cazul economiștilor, accentul pus în demersul lor pe predicții. Cu toate acestea, economiștii înșiși se tem că acest mod de teoretizare formală tinde să devină un scop în sine.

Atunci când se orientează spre date empirice, economiștii le aleg pe acelea generate de procesele economice ca atare (de ex. comportament agregat de piață, tranzacții de bursă-valori, statistici economice oficiale oferite de agențiile guvernamentale). Datele culese prin

anchete sunt utilizate ocazional, îndeosebi în consumul economic; arhivele de date sunt rareori consultate, iar informația etnografică nonexistentă.

Sociologii, spre deosebire de economiști, se bazează pe o mare varietate de metode, incluzând analiza datelor de recensământ, analiza anchetelor, observația participantă, studii de teren și analiza istorico-calitativă și comparativă a datelor. P. Hirsch, R. Friedman și Michaels ('90) au caracterizat aceste două demersuri metodologice astfel: "clean models" pentru cele economice și "dirty hands" pentru cele sociologice.

1.1.7. Tradiții de cercetare

Nu numai tradițiile, dar și atitudinile față de aceste tradiții îi deosebesc pe economiști de sociologi. Economiștii fac o distincție clară între teoria economică contemporană și istoria gândirii economice; interesul lor pentru studiul clasicilor (excepție făcând Adam Smith și David Ricardo) este cu mult mai redus decât al sociologilor. Pentru cei din urmă câțiva clasici sunt încă în viață. Ca atare, două fațete ale studiului lor se întrepătrund.

Există, totuși, în ciuda acestor diferențe, teoreticieni ca Alfred Marshall, Vilfredo Pareto, Talcott Parsons care au încercat alcătuirea unor sinteze teoretice majore. Alții, ca Max Weber și J. Schumpeter și-au exprimat interesul, în lucrările lor, atât pentru economie, cât și pentru sociologie. În plus, unii economiști și sociologi au înțeles efectele benefice ale colaborării în probleme de interes general, cum ar fi de exemplu, sărăcia.

Să urmărim, în cele ce urmează, tradițiile sociologiei economice.

La sfârșitul secolului trecut, câteva decenii după prezența în lucrările lui Menger, Jevons și Walras a teoriei utilității marginale, originile sociologiei economice pot fi găsite atât în operele lui M. Weber, E. Durkheim, cât și în ultimele scrieri ale unor gânditori cum ar fi Karl Polanyi. Acesta a construit o dialectică a societalului și a economicului, bazată pe convingerea că perspectiva socială asupra economiei poate fi urmărită din a doua jumătate a secolului al XVIII-lea, începând cu Montesquieu.

Tabelul de mai jos ilustrează orientările și reprezentanții perspectivei sociale asupra economiei, după K. Polanyi.

Tabelul nr. 2

Perspective sociale asupra economiei, după K. Polanyi

1. Abordarea societală originală
Montesquieu – 1748 Fr. Quesney – 1758 A. Smith – 1776
2. Abordarea economică originală
Townsend – 1786 Malthus – 1798
Ricardo – 1817
3. Revenirea la abordarea societală
Carey – 1837
List – 1841
Marx – 1859
4. Revenirea la abordarea economică
Menger – 1871
5. Sinteza 3 + 4
Max Weber – 1905

În prima sa lucrare, *Spiritul legilor* (1748), Ch. Montesquieu prezintă o analiză comparativă sugestivă a fenomenelor economice. În *Avuția națiunilor* (1776) este evident interesul lui Adam Smith pentru rolul instituțiilor în economie. Într-o lucrare anterioară, *Teoria sentimentelor morale* (1759), a încercat să construiască bazele acestui tip de analiză. Din preistoria sociologiei economice, trebuie reținut și numele lui K. Marx. Deși materialismul său omniprezent a fost, probabil, un obstacol în dezvoltarea unei sociologii independente a vieții economice, ideile exprimate în lucrările sale ocupă un loc central în evoluția sociologiei economice, după aprecierea autorilor lucrării *The Handbook of Economic Sociology*, Neil J. Smelser și Richard Swedberg.

- *Karl Marx (1818 – 1883)*

Prima sa lucrare *Manuscrise economice și filosofice* (1844), prezintă interes, în acest context, prin articolele *Puterea banilor și societatea burgheză* și *Munca înstrăinată*. În cel dintâi, Marx dezvoltă primele sale idei cu privire la evoluția relațiilor sociale în condițiile în care totul devine marfă, orice putând fi cumpărat sau vândut pe bani. În al doilea articol, autorul își concentrează interesul asupra muncii, în particular, examinând distorsiunile procesului de muncă, în situația în care, munca devine o marfă. Asemenea lui Hegel, Marx a pus în opoziție alienarea muncitorului într-o societate bazată pe proprietatea privată, cu realizarea de sine prin muncă într-o societate mai umană.

Principalele idei care alcătuiesc concepția sa despre lume sunt prezentate în lucrarea *Manifestul Partidului Comunist* (1848) și anume:

a) istoria este împinsă înainte de lupta de clasă;

b) în ·societatea capitalistă există numai două clase sociale principale, burghezia și proletariatul;

c) proletariatul este clasa care va deschide, prin revoluție, drumul către societatea fără clase.

Lucrările privind economia încep cu *Grundrisse* (compendiu) care cuprinde o serie de caiete scrise între 1857-1858 și cu *Contribuții la critica economiei politice* (1859). În prima lucrare, unde se referă la "critica categoriilor economice", K. Marx dezvoltă o sociologie a cunoașterii, o analiză a teoriei economice și analiza sociologică a banilor.

În cea de-a doua lucrare, K. Marx arată că economia constituie "baza reală a societății" și, pe această bază, și dependent de ea, se construiește "suprastructura legală și politică". Atingând un anumit stadiu de dezvoltare, "forțele de producție intră în contradicție cu relațiile de producție", criza astfel izbucnită, ducând în cele din urmă, la revoluție socială. Analiza sa economică prezentată în această lucrare surprinde următoarele idei: bunurile sunt create prin muncă, schimbate apoi pe bani; banii se transformă în capital, iar capitalul generează prin dezvoltare, exploatarea, sărăcia și conflictele de clasă.

Opera lui K. Marx conține o analiză sistematică și, în multe privințe, riguroasă a apariției și dezvoltării capitalismului, fără de care ar fi imposibilă sau cel puțin foarte dificilă înțelegerea lucrărilor *Economie și societate* a lui M. Weber și *Capitalism, socialism și democrație* a lui J. Schumpeter. În același timp, opera sa a produs la rândul ei o întreagă serie de interpretări și controverse, îndeosebi după ce a generat un program revoluționar și a

devenit baza ideologică a regimurilor din Uniunea Sovietică, Europa de Est și China.

Referindu-se la conținutul sistemului său de gândire, Max Weber îl considera pe Karl Marx pionierul dezvoltării unui nou tip de economie socială, pe care el însuși a încercat să-l creeze. De aceea, unii comentatori ai lui M. Weber au subliniat că acesta, în unele dintre lucrările sale, continuă dialogul cu K. Marx.

Potrivit lui J. Schumpeter, multe dintre tezele economice ale lui K. Marx au o valoare științifică redusă. Totuși, afirmă același J. Schumpeter, ideea potrivit căreia capitalismul posedă o dinamică internă care îl transformă a fost o intuiție strălucită, care a stat la baza construirii teoriei economice.

În ultimele decenii, marxismul clasic a intrat din nou în declin. Criticii operei lui K. Marx, sub influența ambelor școli neoconservatoare - *Sfârșitul ideologiei* (D. Bell, 1960) și școala neocritică (Marcuse 1964, Habermas 1975) au considerat că analiza claselor sociale făcută de Marx este inaplicabilă societății postindustriale.

Colapsul sistemelor comuniste și socialiste legitimate prin numele lui Marx și Lenin, între 1980 - 1990, a discreditat, o dată în plus, sociologia marxistă, îndeosebi, în estul și centrul Europei. Cercetătorii aplecați asupra operei lui Marx continuă însă să delimiteze tezele inacceptabile de cele valabile și de durată.

De aceea, este încă prematur - așa cum era și în vremea lui M. Weber - de a-l declara pe Marx "terminat definitiv".

- *Max Weber (1864 – 1920)*

Constituirea ca știință a sociologiei economice a avut loc, în același timp, în mod independent, în Franța și în Germania. Deși cercetători ca G. Simmel și Werner Sombart au elaborat lucrări acoperind domeniul sociologiei economice, totuși Max Weber este considerat de istorici ca omul de știință cu cea mai mare contribuție în această privință.

Ideile Școlii istorice a economiei, la care a aspirat ca student la Heidelberg și pe care ulterior le-a promovat ca profesor la catedra de economie politică la Freiburg, au influențat în mare măsură formarea intelectuală a lui M. Weber. Schumpeter afirma în această privință că el (M.W.) aparținea "celei mai tinere școli istorice".

O altă influență despre care am amintit, este aceea venită de la Marx, a cărei operă o studiase ca tânăr student și despre care își

exprimase opiniile în conferința ținută ca profesor de economie (M.Weber, 1898). Cercetătorii operei lui Weber dezbat încă gradul și semnificația acestei influențe. Repetatele polemici vis-à-vis de ideea potrivit căreia numai "interesele materiale" (opuse acelora numite de el "interese ideale") determină comportamentul uman conduc la ideea unei influențe negative.

De asemenea, el se referea frecvent la teoria utilității marginale, în variantă austriacă. După aprecierea lui Schumpeter "teoria economică formală a fost aproape ignorată de către M. Weber". Totuși opera lui K. Menger a influențat metodologia lui M. Weber (conceptul de tip ideal).

Prima perioadă referitoare la sociologia economică surprinsă, în opera lui Max Weber, începe cu dizertația (1889) și continuă până în jurul anilor 1908-1910, când abordează direct subiectul *Wirtschaftsoziologie*.

A doua perioadă acoperă următorii ani, în care Weber a fost student la drept și apoi la economie politică. Aceste dimensiuni ale pregătirii sale profesionale (juridică și economică) domină în întreaga sa operă, dar sunt mai evidente în sociologia economică. Dovadă, în acest sens, sunt tezele asupra companiilor comerciale medievale, studiile despre bursa de valori, scrierile numeroase despre muncitorii din industrie și studiile din ultimii ani ai acestei perioade, cu privire la muncitorii agricoli din Germania. Aceste studii se bazează pe o analiză a modelelor de migrație, în urma căreia Max Weber constată că migrația muncitorilor agricoli a fost influențată nu atât de considerații referitoare la câștigul economic, cât de dorința lor de a fi liberi, ținând seama de condițiile opresive de pe moșiile landurilor; ceea ce i-a determinat să migreze, scrie Max Weber a fost "magia libertății".

Studiile făcute la Roma i-au permis lui M. Weber să intervină în dezbaterea contemporană privind existența sau nonexistența capitalismului în antichitate. În ultimele lucrări se găsește poziția sa referitoare la faptul că, la Roma se manifestase o dezvoltare plenară a "capitalismului politic" dar mai restrânsă a "capitalismului rațional".

În sfârșit, lucrarea *Etica protestantă și spiritul capitalismului* avansează teza bazată pe imaginație, conform căreia un anumit tip de protestantism condusese la crearea unei noi etici economice care, la rândul ei, sprijinise apariția tipului rațional de capitalism, distinctiv pentru Vest. După ce protestantismul a legitimat comportamentul economic rațional, secularizarea a diminuat influența elementului religios, dar nu și efectele sale fundamentale. M. Weber a privit cu oarecare pesimism această dezvoltare a societății capitaliste, folosind cunoscutul termen de "cușcă de fier" pentru a descrie lumea capitalistă fără religie. Polemica generată de această teză este și astăzi prezentă în lucrările de specialitate.

În anul 1908, an de referință în dezvoltarea sociologiei sale economice, M. Weber răspunde solicitării de a edita manualul de economie devenit *Grundrisse der Sozialökonomik - Compendiu de economie socială* (în 12 volume, 1914-1930). Preferința sa pentru termenul de Sozialökonomik este semnificativă; prin el se înțelege un nou tip de economie, un domeniu larg de cercetare multidisciplinară care include teoria economică, istoria economică și sociologia economică. Această concepție semnifică faptul că, în analiza fenomenelor economice, o perspectivă (fie a teoriei economice, a istoriei economice sau a sociologiei economice) le presupune pe celelalte două, astfel încât nici una nu poate monopoliza studiul. Reprezentanții ambelor școli - Școala istorică și Școala utilității marginale - implicate în dezbaterea academică - cunoscută sub denumirea de *Bătălia metodelor* - au fost solicitați să participe la elaborarea manualului. M. Weber a redactat secțiunea de *Sociologie economică*, care este, de fapt, esența lucrării, centrată pe economie și pe legăturile acesteia cu celelalte subsisteme ale societății. M. Weber scria în 1914: "conexiunile între economie și ordinile sociale (ca dreptul, politica și religia) sunt studiate (în această lucrare) mai mult decât ca de obicei. Aceasta, cu scopul de a face manifestă autonomia acestor sfere față de economie".

Baza teoretică a analizei economiei este expusă în capitolul al doilea - *Categorii sociologice ale acțiunii economice* -, considerat un document de bază al sociologiei economice și care se parcurge ținând seama de conținutul primului capitol. Aici, (în primul capitol) Weber prezintă baza categoriilor sociologiei sale generale, categorii cum sunt: acțiune socială, relații sociale, organizații, asociații ș.a. reluate în capitolul al II-lea, în conturarea conceptelor de acțiune economică, organizație economică ș.a.

Am menționat deja ceea ce distinge conceptul de acțiune economică din sociologia sa economică, de conceptul folosit în economie, ținând seama de cele trei elemente. Acțiunea economică, scrie M. Weber este de natură socială; implică sens și putere (Verfügungsgewalt) inclus în analize. Aceste trei dimensiuni (socială, sens și putere) sunt prezentate în capitolul al doilea al lucrării *Economie și societate*. Încorporarea dimensiunii puterii, de exemplu, se face astfel: un schimb este definit ca fiind formal liber, dar implicând și un "compromis între interese diferite"; piața este o arenă "pentru lupta omului împotriva omului", banii sunt o armă în această luptă, iar prețurile sunt "rezultatul conflictelor de interese și al compromisurilor".

Lucrarea *Istoria economiei generale* este alcătuită pe baza conferințelor ținute între 1919-1920, ca răspuns dat studenților care întâmpinau dificultăți în înțelegerea abordării sale sociologice (notele de

curs ale studenților constituie, după moartea lui Weber, sursa de date). Cu toată prudența care ar trebui să însoțească lectura, lucrarea sintetizează în mod accesibil sociologia sa economică, fiind bazată pe material istoric datând din antichitate. M. Weber reiterează propozițiile sale fundamentale potrivit cărora sociologia economică, spre deosebire de teoria economică, trebuie să țină seama atât de sensul acțiunii economice, cât și de dimensiunea sa socială.

În prezentarea făcută lucrării, Neil Smelser apreciază caracterul deosebit al capitolului *Evoluția spiritului capitalist* în care, în mai puțin de 20 pagini, sintetizează tezele din *Etica protestantă* și prezintă liniile generale ale teoriei sale asupra raționalizării crescânde a economiei din Vest. De asemenea, sunt schițate câteva idei cu privire la "etica economică a religiilor lumii" la care a lucrat intens, în ultimii săi ani.

Răspunsul fragmentat la întrebarea care l-a preocupat: de ce capitalismul rațional s-a dezvoltat în Vest și nu în alte părți ale lumii? este cuprins, de asemenea, în acest capitol.

- *Emile Durkheim (1858 – 1917)*

În comparație cu M. Weber, sociologul francez a creat o sociologie economică mai puțin sistematică și comprehensivă, dar în mod cert originală. Emile Durkheim a avansat unele dintre ideile acestuia cu privire la posibilitățile sociologiei economice. Astfel, după jumătatea anului 1890 a introdus în revista creată de el, *L'Année sociologique* - secțiunea de Sociologie economică, iar în 1909 a prezentat un miniprogram pentru sociologia economică.

Emile Durkheim n-a studiat și, ca atare, n-a predat economia la nivel universitar. Printre autorii pe care i-a citit însă s-au aflat Adam Smith, John Stuart Mill, Jean Baptiste Say și Sismonde de Sismondi. A fost, de asemenea, în contact cu Școala istorică de economie din Germania. N. Smelser afirmă că este îndoielnic faptul că E. Durkheim ar fi cunoscut economia utilității marginale iar, în ceea ce îl privește pe Marx, cunoașterea operei acestuia a fost limitată. E. Durkheim susținea, referindu-se la acesta, că doctrinele socialiste nu ar trebui confundate cu știința socială.

Datorită reținerilor pe care le exprima față de utilitarism, individualism și gândire speculativă, E. Durkheim menționează de mai multe ori că economia ar trebui să devină "o ramură a sociologiei". Ca și A. Comte care l-a influențat în mare măsură, E. Durkheim a privit economia ca metafizică pură, exceptând Școala istorică germană care a dezvoltat o abordare empirică și sociologică a economiei îndeosebi prin conceptul

Wolkswirtschaft, pe care l-a tradus prin economie socială. Atitudinea economiștilor față de istoricii Schmoller și Wagner este diferită. Cei din Anglia și Franța au recunoscut numai realitatea individuală care era, în totalitate, inacceptabilă. Acuzațiile lui E. Durkheim la adresa economiștilor se referă și la faptul că aceștia "au creat o lume economică inexistentă", bazată exclusiv pe ipoteze arbitrare și conexiuni logice. "Economia politică - scrie E. Durkheim - este o știință abstractă și deductivă, care nu se ocupă atât de observarea realității cât de construirea unui ideal mai mult sau mai puțin dezirabil; omul de care vorbesc economiștii, acest perpetuu egoist, este în mică măsură și un om artificial rațional. Omul pe care îl cunoaștem, omul real este mult mai complex: el aparține unui timp și unui spațiu, el trăiește undeva, are familia sa, țara sa, credința sa religioasă și ideile sale politice" (1888).

Printre studiile care prezintă interes pentru sociologia economică, cel mai important este *De la division du travail social,* publicat în 1893. Pentru E. Durkheim diviziunea muncii, spre deosebire de economiști (pentru care este un mijloc de a crea bunăstare și eficiență crescândă), are o funcție mai largă, fiind principala modalitate de creare a coeziunii și solidarității în societatea modernă.

Pe măsură ce diviziunea muncii se dezvoltă și rolurile sociale se diferențiază, oamenii încetează să fie legați unii de alții pe baza similarităților (solidaritate mecanică). Cu timpul, oamenii ajung să depindă unii de alții deoarece au sarcini diferite și, deci, au nevoie unii de alții pentru asigurarea bunăstării lor (solidaritate organică).

Într-o societate dezvoltată, drepturile și îndatoririle sunt întreținute de interdependențele produse de diviziunea socială a muncii și nu de schimb sau de structura pieței, susține E. Durkheim. Prin analogie cu biologia, el consideră societatea ca o sumă de organe care trebuie să fie în contact constant, unele cu altele, pentru ca "organismul social" să funcționeze normal; în caz contrar, "starea patologică" care apare se datorează lipsei de reglare (anomie).

Aplicând această logică societății industriale moderne, E. Durkheim argumentează ideea conform căreia, în ultimele două secole, ritmul de dezvoltare al economiei a fost atât de rapid, încât a lăsat în urmă evoluția regulilor și a normelor. În acest stadiu al "anomiei economice" au suferit atât cetățenii, cât și instituția statului.

"Neavând linii directoare solide referitoare la ce trebuie să se aștepte sau ce trebuie să facă, dorințele oamenilor pentru plăceri și consum devin fără limite și imposibil de a fi satisfăcute. Lăcomia s-a trezit și

nimic nu o poate calma, de când scopul ei este așa de îndepărtat încât nu poate fi atins" (Durkheim, 1897).

Adepții societății industriale ca Saint Simon și E. Durkheim nu au indicat nici un remediu pentru anomie, deoarece susțineau că, "creșterea producției constituie răspunsul la orice problemă" (1895-1896). De aceea, teoriile economiștilor și teoriile socialiștilor erau lipsite de speranță datorită faptului că se refereau la economie ca cea mai importantă dimensiune a societății. De fapt, E. Durkheim era convins că această situație se datora sloganului: economia este rațiunea de a fi a noii societăți. Pentru el morala și nu economia trebuie să fie nucleul societății. Perfecționarea acesteia, prin creșterea coeziunii era posibilă, după E. Durkheim, prin răspândirea corporațiilor profesionale din industrie și comerț, considerate bazele unor comunități reale întreținute prin ritualuri, sărbători religioase și prin alte mecanisme de întărire a solidarității sociale.

Contribuțiile lui E. Durkheim la sociologia economică includ în afara analizelor privind integrarea și anomia, studii asupra unor instituții economice ca schimbul și proprietatea.

În sfârșit, menționăm ajutorul dat dezvoltării sociologiei economice și prin colaboratorii săi de la revista *L'Année sociologique* pe care i-a stimulat să lucreze în acest domeniu. Ca urmare au fost publicate în Franța o serie de studii asupra darurilor, banilor, consumului și evoluției salariilor (M. Mauss-1925, Fr. Simiand-1932, M. Halbwachs-1933, Fr.Bouglé - 1934).

- *Joseph Schumpeter (1883-1950)*

Economist de prim rang care a adus o mare contribuție la dezvoltarea sociologiei economice, format la Școala austriacă a utilității marginale și la Școala istorică, J. Schumpeter s-a familiarizat, în timpul studenției la Viena, cu marxismul și cu gândirea sociologică generală. Deși n-a beneficiat de o instruire oficială, totuși, după anul 1908 când devine profesor, predă cursuri de istoria științei sociale și de sociologie. Interesul lui pentru dezvoltarea sociologiei se menține până în jurul anilor '30.

În urma unei scurte colaborări cu M. Weber, în anul 1910, de la care preia termenul de Sozialökonomik, J. Schumpeter consideră o sarcină importantă dezvoltarea acesteia. Prin Sozialökonomik, J.Schumpeter înțelege un tip de economie multidisciplinară, alcătuită din următoarele domenii: *teoria economică, istoria economică* (incluzând antropologia economică), *sociologia economică și statistica economică.*

Contribuția sa la dezvoltarea Sozialökonomik se referă atât la comentarea acestui tip nou al științei economice de vârf, cât și la dezvoltarea câtorva principii ale diviziunii muncii.

În ceea ce privește sociologia economică, J. Schumpeter susținea că aceasta avea legături numai cu contextul instituțional al economiei și nu cu economia ca atare.

"Prin sociologie economică (Wirtshaftsoziologie) înțelegem descrierea și interpretarea sau descrierea interpretativă a instituțiilor relevante din punct de vedere economic, incluzând obiceiuri și alte forme de comportament, în general, ca guvern, proprietate, întreprindere particulară, dar și comportament obișnuit sau rațional". Prin "economie" ori, dacă preferați «economia propriu-zisă» înțelegem descrierea interpretativă a mecanismelor economice, care joacă un rol într-o stare dată a acelor instituții ca, de exemplu, mecanismele de piață" (Schumpeter, 1949 - 1989).

În ciuda acestor precizări, în lucrările sale ulterioare, Schumpeter întâmpină dificultăți în a delimita problemele care aparțin economiei, de cele care aparțin sociologiei economice, demonstrând astfel că economia, adeseori, se apropie mult de ceea ce este sociologie. Teoria sa asupra schimbului economic și a întreprinzătorului (prezentată pentru prima dată în lucrarea *Teoria dezvoltării economice*, 1914) se situează la hotarul dintre economie și sociologie. Opiniile lui J. Schumpeter cu privire la sociologia economică sunt cuprinse în câteva capitole din *Capitalism, socialism și democrație* (1942) și în trei eseuri - *The crisis of the Tax State* (1918), *Sociologia imperialismului* (1919) și *Clasele sociale într-un mediu omogen etnic* (1927).

Eseul cel mai relevant este cel asupra impozitelor de stat cu aserțiune accentuată privind relațiile dintre stat și economie. J. Schumpeter dezvoltă un tip de sociologie a finanțelor, formulând o serie de idei privind impozitele, politica fiscală și altele.

Lucrarea *Capitalism, socialism și democrație* include cunoscutele diagnoze ale sistemului capitalist, potrivit cărora capitalismul slăbit treptat în bazele sale, va fi înlocuit de socialism. Colapsul statelor socialiste din fostul bloc din Est invită la o reconsiderare a tezei sale. Dincolo de celebra declarație despre destinul capitalismului *Poate supraviețui capitalismul? Nu, nu cred că poate* (1942), lucrarea amintită demonstrează o bună cunoaștere a mecanismului societății capitaliste (de exemplu, analiza "distrugerii creative", a rolului schimbului în economia capitalistă).

Lucrarea cuprinde, de asemenea, o analiză profundă a marxismului, potrivit căreia J. Schumpeter afirmă că teoriile economice ale lui Marx (teoria valorii și teoria exploatării) sunt, practic, fără utilitate.

În ceea ce privește sociologia lui Marx, reține teoria claselor și concepția sa referitoare la impactul economiei asupra dezvoltării societății. Ideea dinamicii interne a capitalismului, dezvoltată de Marx - constituie nucleul lucrării sale despre capitalism. Ultima lucrare *Istoria analizei economice*, publicată postum conține cele mai numeroase discuții despre teoria Sozialökonomik, cum sunt: ideile sociologice ale celor mai importanți economiști și filosofi, începând cu Aristotel, modul în care trebuie urmărită dezvoltarea teoriei economice în sociologie ș.a.

• *Karl Polanyi (1886-1964)*

Descoperirea, de către oamenii de știință, a istoriei economiei engleze a avut loc spre mijlocul anilor '30. Începând cu această perioadă, K. Polanyi își dedică cea mai mare parte a energiei sale creatoare fundamentării concepției asupra economiei. Scrierile sale și comentariile studenților mărturisesc o familiarizare cu opera lui Marx, cu opera lui M. Weber, cu opera lui Karl Bücher, precum și cu scrieri ale unor istorici și antropologi economici. După 1920, Polanyi studiază și lucrările marginaliștilor, îndeosebi ale lui Menger. Cele două teme majore care domină opera lui Polanyi sunt: nașterea și dezvoltarea societății dominată de piață (în secolul al XIX-lea și al XX-lea) și relația dintre economie și societate, în comunitățile primitive.

Prima temă este prezentată în lucrările apărute în 1940 (*Our obsolete market mentality*) - *Mentalitatea noastră demodată asupra pieței* și (*The great transformation*) - *Marea transformare*. Problemele Americii contemporane, susține K. Polanyi în *Mentalitatea noastră demodată asupra pieței* - ar putea fi rezolvate dacă oamenii și-ar schimba gândirea despre economie. Ideile demodate descriu economia - în speță piața - ca partea cea mai importantă a societății, iar ființele umane ca fiind conduse, înainte de toate, de interese materiale. Modificarea acestei gândiri demo-date ar conduce la înțelegerea economiei ca fiind subordonată societății și oamenilor, percepută deci dintr-o perspectivă holistă și umanistă.

Cea de-a doua lucrare - *Marea transformare,* publicată în timpul celui de-al doilea război mondial, reia o parte din ideile primei lucrări, schimbând însă modul de abordare și anume evoluția istorică a mentalității de piață. "Fascismul - scrie Polanyi - își are rădăcinile în încercările de a introduce economia dominată de piață, în Anglia, la începutul secolului al XIX-lea". Ideea de "autoreglare a pieței" apare spre 1834 când, în urma

reformei Poor Law, a fost creată piața liberă a muncii. După Polanyi, o societate dominată de principiul pieței, nu poate dura. "A permite mecanismului pieței să fie singurul conducător al destinului ființelor umane și al mediului lor natural și chiar al folosirii puterii lor de cumpărare, ar echivala cu distrugerea societății. Lipsite de protecția instituțiilor culturale, ființele umane ar pieri datorită efectelor expunerii sociale, ca victime ale unor acute dezorganizări sociale, prin viciu, perversiune, crimă și foame. Natura ar putea fi redusă la elementele sale, vecinătatea și peisajul contaminate, râurile poluate, securitatea militară periclitată, capacitatea de a produce bunuri pentru hrană și mărfuri de bază, distrusă".

Civilizația secolului al XIX-lea a fost centrată în jurul ideii de autoreglare economică, despărțită de stat. Spre sfârșitul secolului, conducătorii politici, cetățenii au reacționat la efectele negative ale autoreglării pieței, încercând să stăpânească respectivul mecanism. Măsurile luate în acest sens s-au dovedit ineficace, au dus la destabilizarea societății și, în timp, la izbucnirea primului război mondial și ulterior la apariția fascismului.

Cea de-a doua temă surprinsă în opera lui Polanyi, relația economiei cu societatea în comunitățile primitive, s-ar părea că interesează numai pe antropologii economici. Intenția autorului era însă dezvoltarea unei concepții noi asupra economiei, care putea fi validată pentru toate științele sociale. Lucrarea în care se găsește expusă această temă este *Comerț și piață în imperiile timpurii*, editată împreună cu colegii de la Columbia University, la mijlocul anilor '50. Inovațiile sale conceptuale se găsesc în eseul *The economy as an instituted process - Economia ca proces instituit*". Printre aceste inovații este și noțiunea celebră de "*embeddedness*" (încorporare).

"Economia umană, scrie Polanyi își are temelia în instituții economice și noneconomice. Includerea noneconomicului în înțelegerea societății este vitală, deoarece, religia sau guvernul, pot fi tot atât de importante pentru structura și funcționarea economiei ca și instituțiile monetare sau ca uneltele și mașinile care ușurează munca" (1957).

Lucrarea, editată în comun cu colegii săi, trasează și liniile de demarcație a sensurilor economice "formal" și "autonom". Primul, folosit de economiști, definește economia în termenii acțiunii raționale (o cale abstractă și eronată de a privi economia, după K. Polanyi). Autonomia economiei semnifică aspectul instituțional vizibil al economiei și centrarea ei în jurul noțiunii de generator de mijloace de trai. Autorii lucrării au făcut o clasificare a tipurilor de acțiune economică, tipuri care pot fi regăsite în orice societate: "*reciprocitatea*" sau schimbul între persoane și grupuri pe

baza obligației reciproce; "*redistribuirea*" sau mișcarea bunurilor și a serviciilor către centru și apoi spre exterior și "*schimbul*" sau tranzacțiile pe piața propriu-zisă. Scopul construirii acestei tipologii a fost acela de a demonstra că economia ar putea să nu fie identificată cu piața (eroarea economiștilor) și că piața este ea însăși un subsistem inclus în societate.

Lucrarea a inițiat o serie de dezbateri nu numai între antropologii economici, dar și între istorici.

- *Talcott Parsons (1902-1979)*
- *Neil Smelser (1910)*

Cea mai semnificativă contribuție la sociologia economică aparține lui T. Parsons, unul dintre cei mai interesanți sociologi moderni. Încă din timpul studenției se interesează de economia instituțională, iar paralel cu studiile doctorale, la Heidelberg între 1925-1926, îi citește pe economiștii istorici germani, îndeosebi lucrările lui M. Weber și W. Sombart. Ca doctorand, se specializează în teoria economică și sociologică, conducătorul lui de doctorat fiind Edgar Salin, economist foarte apropiat de Max și Alfred Weber.

După revenirea în SUA este numit asistent universitar în economie, la Universitatea Harvard, unde studiază economia neoclasică modernă - cu deosebire pe Alfred Marshall și audiază cursurile cu Frank Taussig și J. Schumpeter. Din opera lui V. Pareto a reținut relația între teoria economică și teoria sociologică.

În 1931, este transferat la Departamentul de sociologie înființat la Harvard, păstrându-și însă interesul atât pentru teoria economică, cât și pentru teoria sociologică până la finalizarea lucrării *The structure of social action - Structura acțiunii sociale* (1937). După această dată, întrerupe contactul cu economia până în 1953, când este invitat la Cambridge pentru o serie de prelegeri despre A. Marshall, prelegeri care au constituit primul pas în ultima sa colaborare cu Neil Smelser la editarea lucrării *Economy and society - Economie și societate* (1956).

Printre contribuțiile lui T. Parsons la dezvoltarea sociologiei economice se numără traducerea în limba engleză a lucrării *Etica protestantă și spiritul capitalismului* (1927), traducerea unor capitole (inclusiv capitolul al doilea despre categoriile sociologice ale vieții economice) din lucrarea *Economie și societate* și introducerea la *Sociologia economică* a lui M. Weber.

La Harvard, influențat de economia neoclasică, T. Parsons își pierde interesul pentru economia instituțională, considerând-o o antiteorie lipsită de speranțe și se dedică analizei relației între teoria economică și teoria sociologică, considerată "singurul fir mai important al continuității în întreaga sa dezvoltare intelectuală".

Punctul său de vedere, numit analytic factor view - punct de vedere al factorului analitic, cu privire la relația dintre cele două domenii - economie și sociologie - stă la baza lucrării *The structure of social action.*

"Științele sociale ca economia și sociologia, scrie T. Parsons, studiază cu prioritate diferite aspecte ale acțiunii sociale". Astfel, economia se ocupă cu "utilizări alternative ale bunurilor rare pentru satisfacerea dorințelor", iar sociologia investighează "rolul scopurilor comune ultime și atitudinile asociate lor, menite să le scoată în relief".

Deși criticată de unii cercetători, teza lui T. Parsons era în acea vreme nouă și convingătoare, bucurându-se de interesul specialiștilor alături de alte scrieri din această perioadă, eseurile despre Marshall, Weber și Pareto.

Lucrarea *Economy and society* (1950) - scrisă împreună cu N. Smelser constituie principala sa contribuție în încercarea de aprofundare a relației între sociologie și economie. Desprinsă de *analytic factor wiew*, gândirea economică a lui Parsons a fost conceptualizată ca un caz special al teoriei generale a sistemelor sociale, iar economia a fost percepută ca un subsistem al sistemului social. Funcția primară a economiei, argumentează cei doi autori, a fost aceea de a răspunde problemelor de adaptare ale societății la mediul înconjurător.

În cartea lor, autorii relatează despre schimburile sistematice între economie și celelalte subsisteme ale societății, dezvoltă noțiunea de bani ca un mediu generalizat și aplică teoria sociologică a diferențierii structurale la dezvoltarea instituțiilor economice.

După *Economy and society*, Parsons își pierde interesul pentru economie și se îndreaptă spre alte probleme, cum ar fi rolul simbolismului în problemele economice. Intenția lui era "de a merge cu un pas înaintea analizei locului economiei în societate ca un tot, pentru a considera și cadrul cultural mai larg ca fiind de o importanță majoră" (1979).

N. Smelser continuă prin teza sa de doctorat "Social change in the industrial revolution" - *Schimbarea socială în revoluția industrială* (1959) gândirea sociologică a lui T. Parsons, prin încercarea de a aplica teoria diferențierii structurale, în detaliul istoric atât la evoluția ordinii economice, cât și a ordinii sociale, incluzând legile referitoare la munca copiilor,

uniunile comerciale și băncile de credit, în timpul revoluției industriale britanice.

În 1963, N. Smelser publică primul său text explicativ de sociologie economică, *Sociologia vieții economice* (a doua ediție, 1976) și în 1965, prima culegere de texte. Revenirea sa la problemele de sociologie economică se face la intervale periodice (1968, 1978, 1990).

1.2. Sociologia economică în a doua jumătate a secolului al XX-lea

În timpul în care redactau *Economy and society*, la mijlocul anilor 1950, Parsons și Smelser au constatat o mare prăpastie între economie și sociologie. "Câteva persoane competente în teoria sociologică au o oarecare cunoaștere a economiei și, reciproc, câțiva economiști dețin o cunoaștere mai bogată a sociologiei" (1956). Ca urmare, în ceea ce privește apropierea teoriei economice de teoria sociologică, la jumătatea secolului, aceasta nu era mai departe de situația prezentă în vremea lui Weber și Marshall ci, dimpotrivă - în regres.

Smelser și Parsons explică această stare prin preocuparea aproape exclusivă a economiștilor pentru aparatul tehnic al economiei și prin nivelul teoretic scăzut al sociologiei. Referitor la acest nivel, cei doi sociologi sesizau la începutul celei de-a doua jumătăți a secolului al XX-lea interesul sociologilor industriali pentru cercetarea sociologică de teren (plant sociology) cum ar fi dinamica grupurilor mici în fabrici și birouri prin izolarea acestora de restul economiei. De asemenea, sociologia economică creează impresia fragmentării în subdomenii sau în subramuri cum sunt: sociologia industrială, sociologia consumului, sociologia timpului liber ș.a. [vezi studiile lui Roethlisberger, Dickson (1939), Whyte (1955), Stinchcombe (1959)].

Revenirea influenței neomarxiste și neoweberiene are loc între 1960-1970 prin dominarea, în cercetările macrosociologice, a conceptului de clasă și a dimensiunii politice. În următorii 10-15 ani se produce o adevărată renaștere a sociologiei economice, care permite treceri frecvente ale granițelor care despărțeau până acum cele două domenii. Sunt demne de menționat încercările ambelor tabere: pe de o parte, ale economiștilor de a încorpora în analiza lor, perspectiva socială (Hirschmann 1970, K. Arrow 1974, Becker 1976, Akerlof 1984, Solow, 1990) iar, pe de altă parte, încorporarea alegerii raționale și a individualismului metodologic în analiza sociologică. În 1989, A. Coleman editează revista interdisciplinară

Raționalitate și societate, iar Amitai Etzioni pregătește constituirea Societății pentru dezvoltarea socioeconomiei menită să aducă perspectiva socială în analiza economiei prin conferințe anuale, prin editarea unei reviste și a altor publicații.

În domeniul sociologiei economice apar câteva antologii cum ar fi *Noua sociologie economică* și o culegere de texte de sociologia vieții economice. De asemenea, comitetul de cercetare a economiei și societății a fost unul dintre cele mai active grupuri ale Asociației Internaționale de Sociologie.

Acest context din care fac parte și șocurile petrolului, criza din 1970, reînvierea marxismului și consolidarea mișcării feministe îi determină pe unii economiști să ajungă la concluzia că tendințele principale ale economiei neoclasice definite inițial prea îngust, trebuie extinse. Mărturie în acest sens sunt cercetările comportamentului economic, care au atras modificări în concepțiile neoclasice ale procesului decizional și au introdus o notă empirică accentuată în investigația economică. Aceste cercetări au întărit legăturile economice cu psihologia și au menținut, în același timp, dimensiunea lor socială.

Latura sociologică a acestui proces este evidentă în anii '50 când apare lucrarea lui G. Becker *Economia discriminării* (1957) și lucrarea lui Anthony Downs *O teorie economică a democrației* (1957) și câștigă teren în anii 1970 când mișcarea își găsește manifestul în lucrarea lui G. Becker *Abordarea economică a comportamentului uman* (1976) și în prima culegere de texte referitoare la această perspectivă. Abordarea economică se regăsește în mai multe științe, incluzând demografia, sociologia, dreptul, știința politică și istoria economică.

Lucrarea lui Oliver Williamson *Piețe și ierarhii* (1975) și lucrarea lui Jack Hirshleifer *Extinderea domeniului economiei* (1985) exprimă ideea că economia ar fi gramatica universală a științei sociale.

Această supraîncredere teritorială a economiștilor percepută negativ, ca un tip de imperialism, i-a stimulat pe sociologi să-și reînnoiască interesul pentru fenomenele economice. Dovadă sunt încercările de a dezvolta o sociologie a pieței spre jumătatea anilor '70, conceptul de încorporare (embeddedness) al lui Polanyi, noțiunea de eficiență folosită de noua economie instituțională și preluată de Granovetter pentru explicarea emergenței și structurii instituțiilor economice, accentuarea importanței rețelelor în economie care va fi etichetată cu termenul *Noua sociologie economică* (Granovetter).

La începutul anilor '80, sociologia economică acoperea cam aceleași domenii ca și în perioadele precedente, dar se fac simțite și direcții noi. Abordarea teoretică este fundamental eclectică și pluralistă, dominată de influența lui Parsons și Weber și, într-o oarecare măsură, de Polanyi, prin conceptul său de încorporare (embeddedness) care, la început, era sinonim cu noțiunea conform căreia economia este parte a unei structuri instituționale mai largi. Granovetter precizează că noțiunea de încorporare este folosită pentru înțelegerea acțiunii economice desfășurate în rețelele de relații sociale care alcătuiesc structura socială. Alți cercetători, criticând această interpretare, au argumentat că acțiunea economică este încorporată (embedded) nu numai în structura socială, dar și în cultură. În această ultimă conexiune, Di Maggio și Zukin (1990) fac distincție între diferite tipuri de încorporare: cognitivă, culturală, structurală și politică. În ciuda unor precizări teoretice mai largi, "încorporarea" lui Polanyi este centrată pe noțiunea de rețea, aplicată atât legăturilor dintre indivizi, corporații și chiar sisteme industriale sau economice. Abordarea rețelelor folosește și analiza cantitativă, constituind un mecanism prețios pentru a demonstra interconectarea dintre indivizi și organizații, în economie.

Ideea extinderii rețelelor care alcătuiesc economia a fost controversată în sensul că, unii cercetători o afiliază structurii instituționale, deși Granovetter a argumentat că, atunci când interacțiunea economică ocupă un loc mai mare în rețele, instituțiile economice își dezvoltă propria lor dinamică (unii cercetători afirmă că aceste instituții își au originea chiar în rețele).

Așa cum am mai arătat, un alt punct de interes al cercetării sociologiei economice este sociologia piețelor, o categorie centrală a discursului economic dar, în anumite limite, evazivă. Construind diferite tipuri de structuri sociale în funcție de accentul imprimat de muncă, finanțe ș.a.m.d., cercetătorii își îndreaptă atenția spre fenomenul puterii diferențiale a agenților pieței: capitalul are o flexibilitate pe care munca nu o are, dimensiunea puterii influențează relațiile dintre bănci, firmele preferă situația de autonomie structurală în care pot domina atât clienții, cât și furnizorii prin orgoliul de a avea puțini competitori ș.a.

În 1981, White, concentrându-se asupra pieței cu puțini participanți afirmă că firmele care creează piața se observă în aceste condiții unele pe altele și acționează în consecință. Burns și Flam ('87) identifică o normă internă de sistem după care piețele funcționează ca rețele complexe. Un alt accent recent al acestui interes îl constituie corporațiile (impuls dat de dezvoltările în teoria organizației după 1950).

Un alt stimul a venit din confruntarea cu Noua economie instituțională, îndeosebi cu lucrarea lui Wiliamson, *Piețe și ierarhii*. Unii sociologi, întrebându-se asupra distincției dintre piețe și corporații, argumentează că empiric se poate observa o clasă completă de forme intermediare. Unele lucrări sociologice asupra corporațiilor au fost stimulate de opera lui Alfred Chandler cu privire la apariția corporației gigant. Alți sociologi au criticat accentuarea oarecum mecanică a rolului tehnologiei și piețelor, a statului și a puterii, în general.

Prezența genului se face simțită în numeroase cercetări în sociologia economică contemporană, prin două accente centrale: munca salarială și munca în gospodărie. În ceea ce privește primul accent, cercetările se bazează pe documentarea și explicarea discriminării de gen în salarizare și pe segregare de sex, în muncă. Aceste cercetări au demonstrat că femeile continuă să lucreze în gospodărie, mai mult decât bărbații, dar rămâne dificil de înțeles de ce bărbații rămân neclintiți în a-și schimba comportamentul lor privitor la munca în gospodărie, chiar atunci când soțiile lucrează în afara căminului, opt ore.

O altă direcție a cercetării se referă la relația dintre veniturile femeii și puterea ei în gospodărie. Femeile care obțin venituri în afara gospodăriei se bucură, în general de mai multă putere, în gospodărie. Sunt însă puține informații referitoare la dinamica împărțirii banilor în gospodărie, chiar dacă există diferite strategii de gen în folosirea lor (de exemplu bani de buzunar, cheltuieli pentru îmbrăcămintea femeii ș.a.). Rolul femeii în corporații este un alt item pe agenda creșterii numărului studiilor cu privire la gen.

În sfârșit, lucrările lui P. Bourdieu (1984), Boltanski ('87) și Zelizer ('83, '87) constituie încercări explicite în includerea dimensiunii culturale în analiza instituțiilor și a comportamentului economic.

2. CULTURA ȘI ECONOMIA

Teoria și cercetarea socială au confirmat în urmă cu mult timp, faptul că relațiile economice influențează ideile, viziunile asupra lumii și simbolurile. Faptul că și reciproca este adevărată, în sensul că și cultura modelează instituțiile și activitățile economice - este mai puțin cunoscut, și ca atare, mai bogat în implicații pentru sociologia economică și pentru dezbaterile interdisciplinare.

Dacă prin cultură înțelegem cunoștințele, valorile și normele împărtășite de un număr mare de oameni, precum și simbolurile care le exprimă, iar prin economie, raritate și alegere, atunci această problemă a legăturii între economie și cultură aparține științelor sociale, în care simbolurile și raritatea sunt omniprezente.

2.1. Câteva considerații preliminare

Cea mai presantă provocare pentru cei care studiază cultura este taxonomia, respectiv clasificarea obiectelor de studiu și precizarea granițelor care le despart. O tipologie clasică distinge aspectele cognitive expresive și de evaluare ale culturii, ca de exemplu, convingerile referitoare la lumea fizică, simbolurile încărcate emoțional și orientările valorice (Parsons și Shils, 1951). Altă tipologie opune cultura ca sursă de strategii și mijloace - culturii, percepută ca sursă de valori și scopuri (Swidler, 1985). În sfârșit, o altă tipologie grupează ierarhic, pe categorii, formele de cultură, dintre care unele considerate ca atare (clasificări, programe, documente, reprezentări cognitive)) și aflate în raport cu acelea care sunt mai accesibile pe cale logică (preferințe, atitudini, opinii) - (Di Maggio, 1990).

Fiecare dintre aceste tipologii își are utilizările ei; ele reflectă distincția prezentă în lucrările de sociologie economică, între formele constitutive ale culturii (categorii, documente, concepții privind acțiunea,

noțiuni de tehnică) și formele reglatorii[1] ale culturii (norme, valori, obișnuințe). La rândul lor, aceste forme ale culturii corespund celor două puncte de vedere cu privire la relațiile dintre cultură și economie. Cei care percep cultura și comportamentul economic ca fiind reciproc generative (transformatoare) au tendința de a accentua ideea după care, cultura oferă categoriile și modurile de înțelegere necesare angajării în acțiunea economică. Cei care percep comportamentul economic distinct, din punct de vedere analitic, de cultură, accentuează căile prin care normele și convențiile constrâng urmărirea nestingherită de către individ a propriului interes. Din prima grupă fac parte îndeosebi antropologii, din cea de-a doua, majoritatea o formează economiștii. Sociologii se regăsesc în ambele grupe.

Nu se poate susține că o perspectivă este mai corectă decât cealaltă; elementele culturale, fie că sunt permisive sau coercitive, sunt utilizate în funcție de ceea ce cercetătorul dorește să explice.

O altă problemă a raportului dintre cultură și economie, care trebuie prezentată atât de succint cât ne permite spațiul lucrării de față, este de natură metodologică. Mai întâi două precizări: când se susține absența sau prezența unui efect cultural asupra unui fenomen economic, trebuie să se clarifice înțelesul conceptului de "cultură". Sunt puține generalizări care se pot extinde asupra tuturor manifestărilor culturii. De exemplu, nu există nici un argument pentru a crede că evoluția, uneori chiar fluctuația normelor de muncă (o componentă a culturii organizaționale) între două grupuri de angajați ar avea aceleași efecte asupra efortului lor în muncă, așa cum ar avea evoluția în preferințele estetice (o altă componentă a culturii). În al doilea rând, pentru a susține un efect cultural (sau absența lui) trebuie să se clarifice sfera fenomenului la care se aplică această ipoteză. Se poate demonstra că există situații în care cultura produce efect dacă evoluează în interiorul unei populații sau în perioade scurte de timp. Atunci când sociologii sau antropologii susțin cu tărie ideea conform căreia categoriile acțiunii economice sunt variabile cultural și construite social, ei se pronunță, asemenea economiștilor care cercetează firme particulare sau societăți naționale pe termen mediu sau scurt. Dacă nu se poate identifica o variație culturală accentuată în structura și în unitatea de timp considerată, atunci ideea după care aspectele culturale formează o bază legislativă pentru critica unei explicații economice, s-ar putea valida rar și cu dificultate. Aceste dezacorduri vor putea fi elucidate în momentul în care va fi clarificat înțelesul culturii și scopul argumentelor.

---

[1] *Cu sens de compensatorii sau moderatoare.*

2.1.1. Efecte culturale în sociologia economică

Dacă prin economie înțelegem instituțiile și relațiile de producție, de schimb și de consum, o analiză a relației cultură - economie în cazul fiecărei componente ar releva câteva aspecte deosebit de interesante. Iată câteva dintre ele. În domeniul **producției** există o literatură bogată despre cultura organizațională și rutină, precum și despre legitimitatea instituțională în industrie și a sistemelor organizaționale. De asemenea, se face simțită prezența unui corp de cercetători preocupați de diferențele între națiuni.

Domeniul **schimbului** include cercetări asupra componentelor culturale ale comportamentului actorilor de pe piață și asupra rolului expresiilor simbolice în adaptarea bărbaților și a femeilor la situația de piață. Se adaugă o literatură bogată referitoare la premisele instituționale ale capitalismului, din mai multe perspective și în sfere variate ca cele din Vestul timpuriu, lumea cea mai puțin dezvoltată, Japonia, "micii uriași" ai Estului îndepărtat (Far East) și fostele economii socialiste. De asemenea, există lucrări privind rolul culturii în stabilirea încrederii, atât de importantă, în susținerea sistemelor de piață și în conducerea normativă a schimbului ca și lucrări de referință asupra efectelor reciproce dintre piețe și culturi.

Domeniul **consumului** include și el lucrări de referință, tratând formarea preferințelor, structura bunurilor de consum, educarea și funcția gusturilor. Cercetarea acestora a angajat sociologi, antropologi și istorici; unii dintre ei au plasat consumul în nucleul unor concepte de tip ideal ca "societatea de consum" și "postmodernism". Din această literatură vastă și variată vom prezenta, în cele ce urmează, efectele culturale asupra fenomenelor economice.

Pentru a stabili un efect cultural, trebuie îndeplinite două condiții. Prima: trebuie să se demonstreze că actorii individuali sau colectivi, care aparțin unui anumit tip de cultură, se comportă diferit de cei din afara lui. Cultura poate afecta comportamentul economic prin influențarea modului în care actorii își definesc interesele (efecte constitutive, cum au fost denumite, mai sus), prin restrângerea efortului spre propriul lor interes (efecte regulatorii) sau prin modelarea capacității unui grup de a se mobiliza în atingerea propriilor obiective.

A doua condiție: trebuie să se demonstreze faptul că diferențele între actorii individuali sau colectivi produc un efect mai mare decât acela de a media influențele structurale sau materiale. Cultura deci nu reflectă numai pozițiile structurale sau condițiile materiale necesare susținerii prezenței unui "efect cultural". De exemplu, în orice sistem de schimb, actorii care pot stimula concurența între parteneri cu potențial de schimb

vor obține mai mult profit decât cei care nu pot face așa ceva (Burt, 1992). Este posibil ca oamenii de afaceri deprinși să profite de pe urma amplasării intermediarilor - care permite să se negocieze (să joace rolul de brooker) între cumpărători și vânzători - să aparțină unor culturi de grup diferite de cele ale altor oameni de afaceri, care nu procedează astfel.

2.1.2. Cultura în gândirea economică

Pentru început, câteva cuvinte privind statutul culturii și ideile culturale înrudite cu cele din economie.

Vechii instituționaliști au acordat o atenție deosebită obișnuințelor, mentalităților și convențiilor. Spre deosebire de aceștia, majoritatea economiștilor moderni nu sunt preocupați de cultură.

Acest fapt, după care cultura a stat în umbra gândirii neoclasice este demonstrat de ceea ce N. Smelser nota, în 1992: "Ideea alegerii raționale... este, într-adevăr, o idee ce ține de cultură, oricât de neconvingătoare, ar fi ea; dar cultura este înțeleasă, în mod eronat, ca natură". Cu cât majoritatea economiștilor se apropie mai mult de "cultura explicită", conceptele devin preferințe și gusturi, tratate ca variabile exogene și stabile, "încât sunt neinteresante pentru cercetători".

În alte privințe, cultura este domeniul nonconformiștilor sau al oamenilor de știință din subdomenii specializate ca: dezvoltarea, istoria economică sau economia organizării. Ultima include scrieri ale economiștilor referitoare la probleme de strategie, comunicare simbolică, structuri cognitive, instituții, cultura organizațională ș.a. De ce în economie cultura nu ocupă aceeași poziție centrală, ca în celelalte științe sociale sau, cu alte cuvinte: cum se explică slaba reprezentare a culturii în economie? În parte, răspunsul vine dinspre strategie: economiștii preferă modelele deductive, orientate spre niveluri înalte de abstracție și generalizare.

Variabilele culturale, dimpotrivă, au o determinare inevitabilă: ele prezintă "diferențieri ale unei naturi ireductibile", care îndepărtează elegantele modele cantitative de specificitatea taxonomică. Confruntându-se cu anomalii în procesul decizional, economiștii preferă psihologia cognitivă antropologiei culturale.

Atunci când economiștii contemporani și teoreticienii alegerii raționale recunosc importanța culturii sau a termenilor înrudiți, ei scot în evidență funcția reglatorie a culturii și nu funcția constitutivă. Coleman (1990), figura cea mai marcantă în sociologia alegerii raționale, analizează cultura ca ansamblu de norme ce stau la baza acțiunii care nu servește interesele individuale, sau care interzice un astfel de comportament.

Unii economiști folosesc versiuni prea largi ale noțiunii de cultură: North (1990) o definește ca "transmiterea intergenerații a cunoștințelor, valorilor și a altor factori care influențează comportamentul". Williamson preferă claritatea cu riscul îngustării domeniului culturii. Pentru el cultura este "condiționare socială a ajutorului dat asigurării că angajații înțeleg să se consacre obiectivelor firmei", fapt important pentru "grupuri aflate în relații" dar mai puțin important pentru piețe convenționale sau ierarhii".

Aceste observații subiective sunt confirmate de următoarele date referitoare la SUA: cuvântul cheie "cultură" a generat 505 de referințe între 1981-1992, astfel de referințe au reprezentat între 1981-1987, 17% din cele cuprinse în baza de date, între 1988-1992 acestea s-au dublat, ajungând la 38%.

Comparația între referințele despre cultură și despre alte cuvinte-cheie în ultima perioadă, ilustrează marginalizarea culturii. Deși economiștii de prestigiu publică mai mult în reviste decât în monografii, cu toate acestea, peste 63% din mențiunările cuvântului cultură există în cărți, în comparație cu numai 8,5% în cazul altor mențiunări. Cei mai de seamă economiști menționează rar sociologia. Preferințele privind cultura au fost de 15 ori mai frecvente decât cele conținând cuvântul-cheie - "sociologie".

Economiștii au tendința de a percepe cultura ca fiind concentrată în anumite locuri și perioade. Organizațiile au mai multă cultură decât piețele, de exemplu, referințele despre cultură conțin de 11 ori mai multe mențiunări ale termenului "organizație" decât oricare altele.

În aparență, în trecut s-a scris mai mult despre cultură decât în prezent: peste 38% din referințele despre cultură, conțineau cuvântul-cheie "istorie", de patru ori mai mult în comparație cu alte referințe. În sfârșit, zonele mai puțin dezvoltate au mai multă cultură decât societățile de piață dezvoltate. În cultură, cuvântul-cheie "dezvoltare" este folosit de două ori mai frecvent decât în alte domenii, iar cuvintele-cheie "Africa", "Asia", "America Latină" și "America de Nord" sunt folosite chiar de trei ori mai des decât altele. Mai mult, supoziția potrivit căreia, mediul unei persoane este construit rațional și fără cultură nu este străină economiștilor. Marginalitatea conceptului de cultură în economie, în comparație cu centralitatea lui în antropologie și sociologie determină situația în care astfel de puncte de vedere să treacă neobservate.

2.2. Cultură și producție

Lucrări recente au luat în discuție efectele culturii asupra capacității productive a firmelor și a angajaților. Au apărut câteva tradiții în cercetare.

stimulate de diverse preocupări și care diferă atât din punctul de vedere asupra culturii (normativă, simbolică, cognitivă), cât și în privința nodurilor (organizații, clase sociale, state-națiuni) în jurul cărora se dezvoltă culturi distincte.

În căutarea factorilor care să explice de ce unele firme au mai mult succes decât altele, cercetătorii în management au studiat cultura organizațională. În cercetarea conștiinței de clasă a muncitorilor, oamenii de știință neomarxiști au explorat "subculturile". Cercetătorii interesați în continuitatea și schimbarea organizațională au dezvoltat noțiunile de "rutină" și "instituție".

Această literatură specifică organizației sau industriei se intersectează cu o tradiție distinctă de cercetare a culturii unor clase sociale care, se presupune, modelează comportamentul economic al membrilor lor. Organisme independente ale muncii studiază diferite probleme ale săracilor, muncitorilor, clasei de mijloc a directorilor, specialiștilor și a bogaților, accentuând unele probleme și definind cultura în mod diferit, unul de altul.

În sfârșit, o a treia categorie din această literatură se referă la relațiile dintre diferențierile internaționi ale formelor de cultură și ale organizării muncii. Numeroase lucrări din această categorie au fost realizate de cercetători din țări cu economie neproductivă și s-au referit la sisteme cu succes economic.

În cele ce urmează vom face o prezentare succintă a celor trei tradiții a căror juxtapunere ar putea fi relevantă.

2.2.1. Culturi organizaționale

Ideea conform căreia productivitatea firmelor variază în funcție de cultura respectivelor firme, datează din timpul experimentelor de la Hawthorne (Roethlisberger și Dixon, 1939), care au pus în evidență latura afectivă a forței de muncă. Barnard, folosind rezultatele acestor experimente, a evidențiat aspectele expresive ale culturii organizaționale, pe care le-a extins la funcționari (white-collar workers) și a introdus ideea după care simbolismul organizațional poate fi manipulat în scopul de a spori atașamentul angajaților. Barnard a deschis și problema complexă a perceperii organizaționale, a managementului și a coordonării informației în cadrul unor sisteme complexe. Din studiile sale s-au desprins două curente principale de cercetare a culturii organizaționale. Preocupările cu privire la percepere-cunoaștere au alcătuit studiul de la Carnegie School asupra învățării și asupra procesului de decizie (March și Simon, 1958); din studiile

asupra simbolismului expresiv au apărut lucrări despre scopurile intenționate ale culturii.

2.2.2. Abordări cognitive

Tradiția de la Carnegie School lansată de Simon și March examinează rolul obiceiurilor, al rutinei și al procedeelor standard de operare în viața organizațională, folosind adesea psihologia cognitivă pentru a da modelelor economice un realism mai mare (Cyert și March, 1963).

Din această perspectivă, cultura valorifică rezolvarea problemelor, determinând eficiența procesului de luare a deciziei în condițiile unui mediu stabil. Unele lucrări, în această direcție, s-au concentrat asupra procesului de învățare și asupra schimbului folosind modele evoluționiste bazate pe punctul de vedere al obișnuințelor ca "gene organizaționale". Alții au folosit simularea pentru modele dinamice (învățare, schimb) și au adăugat calitățile (ca de exemplu, consensul). Există, din păcate, puține cercetări empirice asupra rutinei, sau ale efectelor variației asupra eficacității organizaționale. Câteva studii recente asupra percepției în organizații se inspiră din construcționismul social (interacționalism simbolic, fenomenologie, etnometodologie) pentru a studia conținutul culturii organizaționale. Sackman (1991) și-a concentrat atenția asupra mecanismelor de atribuire de sensuri (reguli de percepție, sisteme de clasificare, norme de interpretare, structuri cognitive) și definește trei tipuri de cultură: cunoașterea prin dicționar (definiții, concepte-cheie); cunoașterea prin directory (registru, carte de adrese, carte de telefon), convingeri despre cauză și efect și cunoașterea prin soluții (norme bazate pe lanțuri de relații cauză-efect. El susține că planificarea și strategiile corporative pot fi înțelese mai bine ca formă de schimb cultural.

2.2.3. Simbolismul expresiv și normele organizaționale

Cealaltă abordare majoră a culturii corporative apelează atât la sugestia lui Barnard referitoare la utilizarea simbolurilor de către manageri, pentru a-i stimula pe angajați, cât și la perspectiva lui Selznick (1949) asupra "caracterului organizațional" perceput ca o structură globală emergentă, rezistentă la dinamica managerială. Cercetătorii care au aderat la perspectiva lui Barnard au tendința de a studia ritualurile oficiale (de exemplu banchetele, petrecerile din cadrul companiei) și documentele (rapoartele anuale, bilanțuri). Van Maanen și Kunda (1989) demonstrează că ritualurile organizaționale necesită un efort emoțional menit să-i

determine pe manageri și pe muncitori să investească mai mult în rolurile pe care le au. Cercetătorii care pun accent pe abordarea lui Selznick se concentrează mai mult asupra valorilor și sentimentelor, îndeosebi asupra acelora care sunt adeseori implicite. Așa cum remarca Martin (1992), cercetătorii ritualurilor colective percep cultura organizațională ca un întreg, limitând atenția la conflicte și opoziții, în timp ce aceia care urmăresc modele de exprimare individuală sau răspunsuri la întrebările din cadrul anchetelor scot în evidență conflicte interne, disensiuni și subculturi de grup.

În timpul anilor '80, cultura corporativă a devenit "un bun folositor, la modul în care cei care conduc marile organizații cred cu hotărâre că trebuie să-l posede" (Van Maanen și Kunda, 1989). Cu toate acestea, sunt puține dovezi elocvente care să susțină afirmația potrivit căreia cultura organizațională îmbunătățește performanța.

Când cultura corporativă îi influențează însă pe membrii ei să adopte o strategie comună, atunci efectul său trebuie să depindă de subtilitatea strategiei. Cultura puternică a IBM care a fost sursă de rezistență în zilele de glorie ale companiei, a fost percepută ca o sursă de inerție în perioadele dificile din viața firmei. Dacă cercetarea s-ar concentra mai degrabă asupra productivității decât asupra performanței financiare, atunci culturile puternice ar putea ajuta numai firmele ai căror angajați sunt competenți în luarea deciziilor, unde ei au sentimentul satisfacției materiale și al siguranței locului de muncă. Spre deosebire de majoritatea acelora care au studiat această problemă, Kreps (1990) argumentează că, în primul rând, cultura corporativă afectează în măsură mai mare imaginea firmei și implicit relațiile sale externe decât productivitatea sa internă.

2.2.4. Culturi ale producției și ale managementului

Cea mai mare parte a cercetărilor asupra culturii organizaționale a fost făcută de behavioriștii organizaționali și psihologii sociali.

Începând cu studiile lui Hughes de la Chicago, paralel cu sociologia, a existat o tradiție a studiilor privind normele de muncă și a culturilor specifice grupurilor profesionale.

De exemplu, o tradiție a studiilor despre muncitori (blue-collar workers) descrie "culturile" locale care influențează tendința lor de a accepta autoritatea sau de a i se opune, prin greve. În anumite situații, culturile sunt descrise ca reflectări ale condițiilor materiale. Gouldner (1954) a comparat etosul de grup și spiritul de revoltă al muncitorilor dintr-o mină, care lucrau interdependent, fără să poată ajunge la nivelul managementului

funcționarilor, cu muncitorii mai supuși, din producția de la suprafață a firmei. Alte studii explică abilitatea și disponibilitatea muncitorilor de a contesta autoritatea, în funcție de gradul în care își exercită controlul asupra altora, în mediul familiar. Ambele abordări prezintă diferențele culturale ca mediind efectele structurale asupra comportamentului economic.

Cercetătorii tradiției marxiste au făcut studii etnografice asupra muncitorilor. Unul dintre cele mai bune este studiul lui Burawoy (1979) într-o fabrică din Chicago. Concluziile sale se alătură acelora din studiul lui Willis (1977) dintr-un liceu din Marea Britanie: "cultura de rezistență a clasei muncitoare i-a determinat pe tineri să se angajeze pe o piață de muncă inferioară".

Unele dintre cercetările efectuate la locul de muncă, identificat atât de puternic cu managementul, au scos în evidență faptul că numai muncitorii aparțineau unor culturi. Aceștia erau de fapt conduși de "o logică a sentimentului"; managerii acționau în funcție de o "logică a rațională". Opus acestora, Roy (1954) descria șefii magazinului studiat de el ca fiind captivi, formaliști ai "sentimentelor raționale", ceea ce a stimulat formalizarea inutilă.

Dalton (1959) și-a descris directorii cercetați ca îndoctrinați politic cu tendințe greșite reflectând diferențele culturale între cei neinstruiți și cei cu studii universitare.

Să acceptăm ideea după care atât cultura directorului cât și a muncitorului sunt interpretate din punct de vedere antropologic, drept "culturi native".

Kunda (1992) și Smith (1990) au analizat într-o firmă de calculatoare din New England (cu un angajat permanent în probleme culturale) și într-o bancă din California, ritualurile și simbolurile cultivate de către directorii generali și reacțiile specialiștilor și ale directorilor adjuncți, afirmând că succesul unor directori se datorează abilității lor de a folosi simboluri multivalente. Alte studii se referă la strategii culturale menite să dezvolte comportamente noi sau se concentrează asupra spontaneității resurselor discursive folosite pentru a stăpâni și rezolva conflictele.

2.2.5. Cultura industrială

Teoria neoinstituțională subliniază rolul normelor care se dezvoltă în sectorul organizațional sau în societățile naționale. Studiile mai vechi au argumentat faptul că datorită presiunii instituționale, unele organizații imită rațional pe cele dominante din domeniile lor de activitate. Lucrările mai recente descriu o conexiune complexă între conformismul instituțional și

raționalitate. De exemplu, conformismul poate lărgi accesul la piețele de capital chiar dacă reduce productivitatea. De asemenea, culturile organizaționale puternice pot fi funcționale în perioadele stabile și disfuncționale, în perioadele de schimbări acute de mediu.

2.2.6. Cultura claselor sociale și consecințele economice

Studiile referitoare la cultura în organizații și industrie sunt dublate de lucrări care demonstrează ideea după care cultura joacă un anumit rol în comportamentul economic al membrilor unei clase sociale. Tipurile de cultură investigate, rolurile culturii și comportamentele economice variază de la o clasă socială la alta. În timp ce cercetările asupra clasei muncitoare și a clasei de mijloc sunt concentrate în sfera productivă, cele asupra săracilor și a clasei superioare se referă îndeosebi la viața de familie și consumul de bunuri.

Majoritatea studiilor asupra clasei superioare și ale elitei în afaceri subliniază rolul socializării și al valorilor culturale în menținerea solidarității necesar desfășurării acțiunilor economice și politice. În SUA și Anglia, clasa socială superioară și elita în lumea afacerilor se întrepătrund într-un grad mai redus decât în alte țări. De asemenea, similitudinea culturală favorizează interacțiunea în cadrul elitei din afaceri. În orice situație, interesele comune și legăturile sociale sunt suficiente angajării oamenilor de afaceri în acțiuni comune fie ele economice sau politice.

Specialiștii și directorii aparținând clasei de mijloc, "muncitorii educați", cu un impresionant bagaj de cunoștințe, dar cu capital financiar limitat, au sisteme de valori și ideologii distincte.

Numeroși cercetători au studiat rolul culturii în formarea și reproducerea actuală a clasei muncitoare. Componentele culturale care stau la baza diferențierii clasei muncitoare sunt: limbajul, gusturile, stilurile expresive, normele juridice și definirea onoarei; fiecare afectează comportamentele economice (motivația în muncă, relația odihnă/timp ocupat), precum și posibilitatea izbucnirii unui conflict de clasă.

2.3. Diferențele naționale între culturile de producție. Cazul Japoniei

Dacă acceptăm ideea după care cultura influențează producția, atunci efectele sale ar trebui să fie vizibile transnaționale. Cercetările au demonstrat că există diferențe naționale semnificative între ideologiile

manageriale. Cetățenia unei persoane, pașaportul său rămân - în ciuda unor schimbări permanente de context social și internațional - alături de educație, cea mai importantă variabilă independentă a orientărilor socio-politice ale acelei persoane.

Realizările economice ale japonezilor au fost mai întâi atribuite productivității muncitorilor, motivată de o cultură națională a respectului față de autoritate, orientarea către colectivitate, aversiunea față de conflict, respectul față de vârstă. Cu timpul, alți cercetători au atribuit prosperitatea Japoniei unor cauze structurale și economice. De exemplu, Dore (1973) a subliniat faptul că Japonia și-a reconstruit baza industrială pornind de la zero, imediat după război marcând începutul strălucit al tehnologiei moderne.

Pentru a demonstra existența unui efect cultural internațional se parcurg trei etape.

Prima: este justificată sau nu, dependența unor diferențe cantitative în comportamente, de variațiile culturale? De exemplu între SUA și Japonia există astfel de deosebiri: japonezii lucrează mai multe ore, absentează mai puțin, își schimbă mai rar locul de muncă, fac mai puține greve, în comparație cu americanii.

În **al doilea** rând, există diferențe semnificative de atitudini, norme, orientări cognitive legate de diferențele culturale? În cazul comentat mai sus, aceste diferențe există și sunt, printre altele, de ordin lingvistic. De exemplu japonezii utilizează ca formă de adresare - rolul fiecăruia (nume de rol: director, șef compartiment ș.a.), spre deosebire de americani care tind să folosească apelative, nume care nu depind de roluri: eu, tu... Primii, dovedesc o orientare spre colectivitate, în timp ce americanii sunt în consonanță cu ideea individului autonom, independent. De aceea, managerii japonezi, angajați ai unei companii internaționale, înregistrează de obicei succese și satisfacții mai mari decât americanii.

În **al treilea** rând, setul de atitudini și valori observate sunt congruente cu diferențele de comportament?

Așa cum arată Cole (1979), interesantă nu este studierea tradiției ca atare ci investigarea acelora care au posibilitatea de a mobiliza tradiția și scopul în care o fac. Loialitatea muncitorilor japonezi față de companiile la care sunt angajați, motivarea puternică de a-i mulțumi pe patroni și nivelurile reduse de satisfacție, reflectă diferențele dintre piețele de muncă aparținând primului și celui de-al doilea sector economic. Sistemul japonez de angajare pe viață s-a creat după război în contextul unei crize asidue, fapt ce sprijină mai degrabă motivări de ordin economic decât cultural.

Referitor la stabilitatea în timp a diferențelor culturale, Dove remarcă faptul că atitudinile japonezilor față de ieșirea întârziată la pensie, percepute ca fiind de sorginte culturală, s-au modificat cu rapiditate în decursul anilor '70 sub influența unor factori diferiți. Interpretările culturale ale economiei japoneze sugerează complexitatea dezbaterilor în jurul acestei probleme. Așa cum arată Biggart (1991) societățile naționale se bazează fie pe o "logică organizațională", fundament al relațiilor de autoritate instituționalizată (firme autonome și actori independenți) ca în SUA, fie după o "logică comunitară", ca în Japonia, menținând o marjă destul de largă de flexibilitate.

2.4. Cultura și schimbul

Cercetarea culturii în relație cu schimbul abordează atât rolul constitutiv al culturii (antropologii prin studiul variației interculturale în categoriile economice-cheie, iar sociologii prin analiza originilor și a premiselor societății de piață), cât și rolul său regulator (cercetători preocupați de rolul convențiilor și al normelor în reglarea câștigului economic).

S-au formulat trei argumente majore referitoare la rolul culturii în societățile de piață în dezvoltare:

a) cultura modelează actori raționali, "atomii" economiei de piață;

b) ideile, tehnologiile cognitive și instituțiile aferente creează structuri necesare economiilor de piață;

c) oamenii se folosesc de cultură pentru a interpreta și pentru a se adapta la instituțiile și relațiile de piață.

Primul argument: antropologii și psihologii au demonstrat variația interculturală a modului în care sunt concepute "persoanele" (perspectiva antropologică, istorică ș.a.).

Printre calitățile umane pe care analiștii revoluției industriale le-au asociat apariției capitalismului se află individualismul, setea de câștig, dorința de a munci pentru a câștiga și pentru a-și dedica timpul liber obținerii unui profit, perceperea foarte exactă a timpului.

O altă idee interesantă în cercetările despre dezvoltare este aceea că societatea de piață este cauză și efect în schimbarea valorilor umane. Controversa fundamentală este întreținută în jurul ipotezei referitoare la existența unor diferențe sistematice în orientarea culturală între societățile capitaliste avansate și țările mai puțin dezvoltate.

Al doilea argument: la nivel macro, societatea de piață presupune repertorii, strategii și instituții. Inovațiile culturale variază de la un autor la altul. Karl Polanyi (1944) consideră că adoptarea punctului de vedere potrivit căruia pământul și munca sunt "mărfuri" a reprezentat o schimbare fundamentală în clasificarea socială, fără de care "piața autoreglată" nu ar fi putut evolua. Idei și tehnologii noi s-au dezvoltat odată cu instituțiile economice.

Al treilea argument: studii istorice mai recente din Anglia și SUA evidențiază rolul culturii în adaptarea oamenilor la societatea de piață. Griswald (1986) relatează popularitatea comediilor urbane englezești - povestiri vesele despre întâmplările nefericite ale unor tineri care încercau să-și croiască drum prin societatea urbană, într-o perioadă de crize sociale și dezvoltare urbană. Agnew (1986) susține că teatrul modern a apărut ca un tip de școală în care publicul învăța despre rolurile și reprezentările societății de piață. Istoricii americani au observat că genurile literare ale secolului al XIX-lea, de la ficțiunea severă până la gag-urile din presă aduceau în discuție probleme ale identității și ale strategiei într-o societate urbană de piață în plină expansiune (Taylor, 1992).

Teoria economică clasică a jucat, de asemenea un rol important în adaptarea claselor instruite la societatea de piață.

"Marea transformare" a lui Polanyi a fost atât o schimbare a ideilor, cât și a mijloacelor, deși autoreglarea societății de piață a fost, pentru o perioadă scurtă de timp, mai mult o himeră decât un sistem real; ca formă culturală însă a avut o forță deosebit de puternică.

Ideea potrivit căreia urmărirea propriului interes trebuie să fie constrânsă de morală stă la baza economiei. După cum observa Hirschman (1986), comerțul a fost descris ca o forță civilizatoare care reprimă pasiunile generatoare de dezordine, în numele interacțiunii armonioase a intereselor. Elias și Foucault susțin că apariția instituțiilor de piață a fost precedată de un proces îndelungat de disciplinare a vieții individuale și colective.

Parsons și Smelser au demonstrat că schimbul economic trebuie să se bazeze pe modele normative care să-l susțină. Alături de psihologi și unii economiști au acceptat ideea că un angajament minimal față de normele de reciprocitate și de tranzacție corectă devine necesar funcționării pieței.

Se ridică totuși o serie de întrebări legate de originea instituțiilor normative și legale, a formelor pe care le iau, variația normelor de la o națiune la alta, abaterea de la schemele normative ș.a., întrebări care au

rămas încă fără răspuns. De aceea, în literatura de specialitate există atâtea opinii despre instituțiile sociale percepute ca structuri normative, de exemplu, câți autori care au scris despre ele. Interesante sunt totuși punctele de vedere ale celor două științe, sociologia și economia. În prima, definirea instituțiilor ca formații cognitive care necesită acorduri constitutive necesare desfășurării acțiunii câștigă tot mai mult teren. În economie, instituțiile sunt percepute fie drept convenții înrădăcinate în tradiție sau rutină, fie drept soluții conștient proiectate sau selectate de mediul înconjurător pentru dileme practice. Nici un punct de vedere nu este satisfăcător.

Un demers promițător aparține lui Douglas (1986) care face distincții între convenții, adică reguli ce impun ordine și de care oamenii se simt atașați și instituții sau reguli și acorduri încorporate (înrădăcinate) în cosmologia grupului și înscrise într-o serie de simboluri sacre, care le conferă generalitate și importanță.

2.5. Efectele pieței asupra culturii

În sociologia economică, studiul efectelor pieței asupra culturii se bucură de același interes ca și reciproca - piețele modelează cultura.

Clasicii, în încercările lor de a înțelege modernitatea, au perceput schimbul economic ca având o influență puternică asupra culturii, de la determinismul social al lui Marx, la influența reciprocă a lui Weber. În continuare, ei și-au concentrat atenția asupra unor elemente distincte ale schimbului economic. Pentru Marx, capitalismul a ocupat locul central; pentru Weber, piețele au transformat experiența umană; pentru Durkheim, diviziunea muncii a fost de primă importanță; pentru Simmel, forța centrală au reprezentat-o banii. În ceea ce privește însă natura transformărilor culturale provocate de schimbul economic au fost toți de acord: individualism, gândire rațională, alterarea credințelor și a identităților primordiale, instabilitatea relațiilor umane, definiții noi ale libertății.

După cum sugerează Zelizer (1988), cultura și piețele economice se întrepătrund atât de puternic, încât separarea lor analitică este posibilă, numai în parte.

2.6. Cultură și consum

În cercetarea concretă se întâlnește dificultatea de a distinge comportamente modelate cultural de cele care reflectă răspunsuri raționale

la presiunile economice. În timp ce aspectele culturale ale producției și schimbului au fost, până nu demult, neglijate, elementul cultural din consum a fost recunoscut cu mult timp înainte, excepție făcând economiștii neoclasici. Datorită riscurilor politice ridicate, cercetătorii americani aplecați asupra sărăciei au studiat îndeosebi diferența dintre cultură și structură.

În 1966, Lewis a afirmat existența unei "culturi a sărăciei" printre oamenii săraci care s-au revoltat împotriva orientării în vigoare și a satisfacțiilor pe termen scurt.

Criticii acestei constatări (Valentine, 1968 și Stack, 1974) au susținut că este logic ca săracii să se îndepărteze de normele clasei de mijloc datorită efectelor de comportament (în caz contrar), dar și datorită faptului că săracilor le lipsesc resursele necesare pentru a se comporta potrivit acestor norme.

Ideea că săracii sunt prizonierii unei "culturi" viciate are puțini adepți printre oamenii de știință (în cele mai multe cazuri, sărăcia este o stare temporară, ceea ce înseamnă că "granițele" grupului sunt mai permeabile decât sugerează modelele culturii săracilor). Cu toate acestea, chiar cei care resping determinismul cultural simplist împărtășesc ideea existenței unor diferențe culturale care stau la baza modelelor comportamentale distincte, asociate, sărăciei.

Alți cercetători susțin că săracii împărtășesc valorile vecinilor lor mai înstăriți, dar se deosebesc de aceștia în privința altor componente ale culturii.

Swidler (1985), evidențiind formele culturale cognitive în comparație cu cele normative, împărtășește opinia după care săracii și clasa de mijloc au valori similare, dar sugerează ideea unor repertorii diferite ale strategiilor comportamentale.

De asemenea, Bernstein (1975) urmându-l pe Durkheim, leagă diferențele lingvistice și cognitive de pozițiile ocupate în diviziunea muncii. Cei care au fost educați și trăiesc în medii sociale insulare, la scară redusă, unde fiecare cunoaște pe celălalt, gândesc concret și vorbesc folosind un "cod restrâns" care presupune prezența unor informații contextuale necesare, la receptori. Cei a căror viață se desfășoară într-un context social complex, cu rețele diferite și vaste, gândesc abstract și vorbesc într-un "cod elaborat" sau într-un "cod comutat" între elaborat și restrâns, conform contextului. Pentru că aceștia din urmă dețin puterea, ei proiectează spațiile publice și organizațiile în așa fel încât să fie adecvate orientărilor lor lingvistice și spațiale.

Noțiunea de habitus a lui P. Bourdieu include scheme concrete de percepție, de gusturi și de credințe care grupează parametrii în interiorul cărora se desfășoară comportamentul strategic și care transcede opoziția între cultură și structură. În concepția sa, structura este încadrată în habitus prin învățare socială și reprodusă în practică pe baza unor reguli interiorizate și astfel codificate. De exemplu, preferințele unor categorii sociale pentru anumite profesii reflectă probabilitatea statistică ca ei să le atingă; generalizând, preferințele modelate cultural reflectă constrângeri structurale.

Dezbaterea asupra culturii sărăciei poate fi un punct de plecare în cercetarea gusturilor și a preferințelor. Mai întâi, să precizăm că: (a) comportamentul modelat cultural poate fi mai evident înrădăcinat structural și orientat situațional; (b) care este înțelesul termenului de cultură? Aceste precizări sunt necesare, pentru a înțelege de ce, în cele mai multe contexte,. variația de comportament este mai puțin probabil să reflecte diferențele între valorile de bază, decât între mijloacele, strategiile și probabilitățile subiective atribuite succesului sau orientărilor lingvistice ori spațiale înrădăcinate în viața curentă. Opoziția puternică între "cultural" și "structural" ascunde totuși efecte reciproce subtile și interacțiuni între numeroasele variabile pe care le conțin cultura și structura.

Ca și în cazul schimbului, cercetătorii consumului s-au concentrat îndeosebi asupra aspectelor constitutive, subordonând scopul manifestării spațiale și temporale. Astfel, în timp ce economiștii se întreabă de ce oamenii aleg anumite bunuri și nu altele, istoricii și antropologii se întreabă cum se constituie bunurile în obiecte asupra cărora se îndreaptă alegerea. Antropologii evidențiază rolul bunurilor de consum în sistemul reprezentării și al clasificării. Appadurai, de exemplu, argumentează că obiectele au "viață socială"; în timp, ele devin mărfuri, iar prin folosire, oportune și personalizate. Aceste procese se constituie cultural în acord cu "structura taxonomică care definește lumea lucrurilor, așezând unele lângă altele, discriminând pe unele, atașând sensuri și valori acestor grupări și oferind o bază pentru regulile și practicile care reglementează circulația acestor obiecte" (Appadurai, 1986). Aceste taxonomii și reguli sunt ele însele obiecte de dispută. De exemplu, distincția netă între "cultura superioară" și "cultura populară" care a apărut în Europa și în SUA, în secolul al XIX-lea a fost implicită în credința că anumite realizări și manifestări au fost cu deosebire valoroase și că, abilitatea de a se aprecia astfel de evenimente dovedește calități lăudabile de caracter și percepție. Această distincție stă la baza diferențierii formelor organizaționale în toate domeniile artelor și confirmă în plus diferențierea profesiilor artistice și diferențierea publicului. Fiecare, pe rând, susține dihotomia conceptuală elaborată în categorii

adiționale, în fiecare disciplină artistică. Instituționalizarea clasificării superior/popular a fost suportată financiar și moral de către putere, de elite bine organizate. Odată stabilită, ea a devenit resursă pe baza căreia membrii mișcărilor artistice urmăreau creșterea gradului lor de atracție.

Am menționat mai sus că dezbaterile asupra culturii sărăciei pot constitui un punct de plecare în cercetarea gusturilor și a preferințelor.

În economie, gusturile sunt percepute ca stabile, concentrate pe utilizarea valorilor, formate individual și exogene. Sociologii și antropologii percep gusturile ca schimbându-se în timp, concentrate pe calități simbolice ale bunurilor și dependente de modurile de percepție a gusturilor celorlalți.

M. Weber (1922) a analizat utilizările competitive ale bunurilor simbolice de către actorii colectivi. Agenții competiției alcătuiesc grupuri de status iar obiectul competiției este crearea și apărarea culturilor de status, amestecul de stiluri, trăsături și abilități, la care se atașează onoarea prezentă în întreaga societate. Proiectele de succes permit membrilor din grupurile de status să monopolizeze resursele culturale și să întărească solidaritatea și prestigiul grupului. Acestea, la rândul lor, dezvoltă abilitatea membrilor în controlul recompenselor materiale, locuri bune de muncă, controlul drepturilor de desfacere și al rezidențelor dorite. Deoarece culturile grupurilor de status trebuie să-i ajute pe membrii lor să-și recunoască egalii și să-i demaște pe impostori, ele sunt relativ stabile, elementele lor (ale culturilor) modificându-se lent pentru a nu împiedica transmiterea informației corecte despre calitatea de membru. Deoarece culturile de status sunt relativ explicite, stabile și monopolizate, ele presupun actori colectivi (grupuri de status) cu capacitatea de a centraliza autoritatea culturală în instituții specializate. Repartizarea bunurilor și a gusturilor este tradițională, printr-o anume combinație a agenților de grup controlați social, ritualuri colective și piețe bine reglate.

Această abordare i-a influențat pe cercetătorii subculturilor, ai stilurilor de viață și a pus în discuție argumentul lui P. Bourdieu după care membrii fracțiunilor de clasă diferite au preferințe estetice și relații specifice cu "capitalul cultural", că gusturile și capacitățile sunt mai valoroase într-un domeniu social dat. În mod similar, Collins (1979) argumentează că gusturile și preferințele reprezintă resurse culturale care presupun valori diferite în "comunitatea de conștiințe" distincte, extinse la grupurile de status care recrutează membri din seturi ocupaționale particulare și dintre oamenii cu tipuri și niveluri particulare de educație formală.

Lucrarea lui Veblen "Theory of the Leisure Class" (Teoria clasei cu timp liber) oferă un model al utilizării competitive de către indivizi a obiectelor simbolice.

Există în literatura de specialitate, în afara celei menționate, suficiente dovezi care confirmă influența stilului de consum asupra succesului în educație și în profesie. Studii etnografice asupra locurilor de muncă, de-a lungul a șase generații demonstrează, în mod similar, rolul gusturilor și a practicilor simbolice (de ex. stiluri de îmbrăcăminte și de limbaj) pentru succesul în activitate. Modelul lui Veblen descrie o perioadă de tranziție între capitalismul timpuriu și cel dezvoltat. El a influențat câțiva economiști și a sugerat eforturile de dezvoltare a modelelor de alegere cu funcții de utilitate interdependente.

Frank (1985) dezvoltă un model în care statusul relativ, definit prin comparație socială, joacă un rol important în modelarea alegerii individuale a locurilor de muncă.

2.7. Consumul ca element constitutiv al identității

Bunurile simbolice pot fi privite și ca resurse pe baza cărora oamenii își construiesc identitățile și relațiile cu ceilalți care fac parte dintr-un univers simbolic similar. "Ego-ul s-ar prăbuși, și-ar pierde dimensiunile, scria Simmel, dacă nu ar fi înconjurat de obiecte externe, care descriu expresia tendințelor sale, a forței lui și a stilului său individual, deoarece ele i se supun sau, cu alte cuvinte, îi aparțin" (1907).

Lucrările de tradiție interacționistă, dramaturgică și etnometodologică atrag atenția asupra folosirii obiectelor simbolice în alcătuirea identității; referințele la bunurile simbolice și la manifestările culturale sunt folosite drept semne ale membrilor unei comunități într-o lume în care rețelele sociale difuze au înlocuit grupurile primare ca blocuri informale ale structurii sociale.

În această abordare microsociologică, oamenii aleg dintre mai multe bunuri potențial utile pentru ei și care le permit să construiască relații cu ceilalți. Bunurile sunt diferențiate, dar granițele dintre ele sunt slabe și ambigue. Oamenii sunt atașați de obiectele selectate pentru a le marca identitățile, dar alegerea este relativ nestructurată de categorii precum clasa sau ocupația. Actorii folosesc bunurile pentru a dobândi un status, dar ierarhiile bunurilor sunt slabe și impun o renegociere continuă. Ca și modelul lui Veblen, abordarea microsociologică presupune o economie de piață, dar spre deosebire de aceasta, nu există o autoritate centrală care să coordoneze funcționarea pieței. Imagistica (reprezentările) structurală este alcătuită din rețele și nu din grupuri sau ierarhii; indivizii având nevoie de identități sau afiliații de grup, se îndreaptă spre formarea relațiilor.

Unii antropologi și sociologi (Parsons și Smelser, Douglas și Isherwood) au observat că oamenii joacă rolurile de membri ai societății, în parte, și prin consum. Rainwater (1974) urmându-l pe Duesenberry (1949), a arătat că americanii au idei solide despre ce înseamnă să trăiești "o viață bună" și până la ce nivel pot fi tolerate sărăcia și inegalitatea. Această perspectivă a stimulat metodele etnografice și de anchetă pentru a constata sensul simbolic al bunurilor și pentru a dezvolta companii transnaționale de marketing.

2.8. Consumul ca principiu definitoriu al organizării sociale

Recent, consumul s-a conturat mai mult în teoria socială. Ideea după care consumul definește un tip ideal "de organizare socială" este clar expusă în lucrările despre "cultura de consum", aparținând în cea mai mare parte istoricilor americani, dar este evidentă și în scrierile despre cultura și societatea postmodernă.

2.8.1. Societatea de consum

Lucrările despre societatea de consum își au originea în remarcile lui Marx cu privire la fetișismul mărfii, reluate de Școala de la Frankfurt, cu o completare datorată lui Th. Veblen. Capitalismul timpuriu, se spune, a creat "cultura de producție". Odată cu dezvoltarea tehnologiei, capitaliștii resimt nevoia creării unei piețe de masă, folosind designul și reclama pentru a produce noi clase de nevoi umane pe care numai ei le puteau satisface. Prin anii '50, consumul devine modalitatea principală prin care americanii au făcut față anxietății existențiale, și-au definit identitățile și au concurat pentru un status social ridicat.

Rădăcinile acestei societăți de consum datează din 1900, iar instituțiile sale au intrat în vigoare către 1920. Societatea de consum a fost, printre altele, o temă centrală a renașterii istoriei culturale americane. Se includ aici analizele lui Lears (1981) asupra ambivalenței culturale a sfârșitului de secol; a lui Taylor (1992) și alții asupra declinului culturii etnice și de clasă și asupra căilor prin care cultura comercială a structurat experiența populară a vieții urbane, precum și lucrările lui Marchand (1985) și Strasser (1989) asupra instituțiilor capitalismului de consum (reclama și marketingul de masă).

Aceste lucrări oferă sociologului economic o bază de date empirice culese de pe piețele de consum și din analizele rolului lor în schimbare socială. Trei teme domină în aceste lucrări: prima referitoare la ceea ce a

fost important în schimbarea structurii vieții americanilor, către 1920, fapt ce nu poate fi, pur și simplu, atribuit industrializării; a doua - relațiile deosebite între consumatori și bunuri reflectă atât strategiile capitaliste, cât și constelațiile deosebite ale nevoilor generate de viața urbană modernă; a treia - succesul capitalismului american a depins de aceste relații stabilite inițial.

2.8.2. Societatea postmodernă și cultura

"Consumatorii" din studiile despre cultura de consum sunt aceia pe care Veblen i-a recunoscut, găsindu-le noi necesități, concurând cu colegii lor, pentru a le satisface și folosind cultura pentru statusul lor ca și pentru autocunoaștere.

Termenul de postmodernism acoperă o serie de erori, de la arhitectura centrului comercial până la nihilismul intelectual. Postmodernismul a generat o literatură de interes crescând pentru sociologii economiști. O idee-cheie: efectele reciproce între consum și producție modelează organizarea muncii și natura consumului. Așa cum arată Sabel (1993) cererea pentru bunuri de calitate superioară cu care membrii clasei (educate) de mijloc își construiesc diferite identități creează piețe pentru serii mici de produse, relativ scumpe. Aceste piețe, la rândul lor, sunt favorabile la scară mică producției flexibile prin rețelele firmelor interdependente.

Zukin (1991) argumentează că schimbările culturale asociate postmodernismului sunt produse secundare ale "distrugerii creative" despre care scria Schumpeter (1942), rezultată direct din inovația economică.

Lucrările sociologice despre cultura postmodernă sunt prolifice în implicații pentru studiul consumului, segmentarea pieței și schimbul economic.

2.8.3. Economia ca sistem cultural

Ca disciplină științifică, economia își poate exercita propria influență culturală. Ideea că economia, ca orice disciplină, are o componentă culturală (norme stilistice impuse, independente de conținut, pentru a garanta legitimitatea discursului și cutume de gândire induse din procesul științific) a atras atenția cercetării asupra tendinței culturale în sistemul neoclasic.

McCloskey a descris mijloacele retorice prin care economiștii reclamă autoritate față de metodele și descoperirile lor: limbaj liber, încredere puternică în deducția provenită din modelele formale (adesea cu

atenție mai redusă față de datele empirice) și abstracție, preferate specificității independente și atenției pentru variație (Hirsch, Michaels, Friedmann, 1986; Baron și Hannon, 1993).

Economia folosește reducția analitică, *homo oeconomicus*, pentru a sprijini construirea de modele și predicția. Homo oeconomicus este interesat de sine, egoist și calculat; nu este tipul de persoană pe care și-ar dori cineva s-o aibă vecin sau prieten.

În ultimele decenii, economia și homo oeconomicus au intrat în cultura de masă, afectând prestigiul social și problemele de afaceri. Nici o altă disciplină științifică n-a oferit un cadru intelectual așa de larg ca economia, incluzând atât paginile numeroaselor reviste cât și predarea ca obiect de studiu în multe instituții de învățământ. De aceea, poate, comportamentul economiștilor cu studii diferă la toate nivelurile de cel al economiștilor fără studii.

În literatura de specialitate există suficiente studii referitoare la rolul economiștilor și al inginerilor în procesul guvernării.

Marx și Engels (1845-1846) au scris despre diviziunea în cadrul clasei conducătoare între munca intelectuală și munca fizică, opunându-i pe "gânditorii clasei, membrilor activi care au mai puțin timp pentru iluzii și idei despre ei înșiși".

Mai recent, o lucrare despre cercetarea conducerii tehnocrate a arătat că birocrații cu studii economice din universitățile occidentale acționează conform unor principii diferite de cele ale colegilor lor fără astfel de studii.

2.9. Concluzii

1. Inutilitatea generalizării în domenii atât de vaste precum economia și cultura. Cultura joacă numeroase roluri în viața economică: formarea actorilor și constituirea instituțiilor economice, definirea scopurilor și a mijloacelor acțiunii; punerea de acord a acestora. Termenul "cultură" se referă la numeroase și diferite "constructe": documente, rutină, norme, valori, ritualuri, instituții, modele, reguli. Nu toate aceste componente culturale acționează împreună, cu aceeași intensitate și în aceeași direcție.
2. Necesitatea crucială a definirii scopului condițiilor oricărei generalizări. Efectul constitutiv al culturii acționează dincolo de dimensiuni temporale și spațiale. De aceea, studiul trebuie să se concentreze

asupra diferențelor între categoriile acțiunii economice, atunci când se compară grupurile aparținând unei singure societăți. Efectele regulatorii sunt mai bine observate dacă se compară grupurile sau contextele în societăți diferite sau dacă se compară societăți similare cu regimuri legale diferite.

3. Argumentele culturale se completează cu motivarea economică.
4. Dificultatea găsirii unor efecte culturale ambigue asupra comportamentului economic.

3. REVENIREA ECONOMIEI INSTITUȚIONALE

Cercetătorilor Thorstein Veblen, Wesley Mitchel și John Commons, fondatori ai școlii economice americane, li se datorează utilizarea pentru prima oară a termenului de economie instituțională.

Deși a atras și adepți de origine europeană ca William Kapp, Gunnar Myrdal și Karl Polanyi, instituționalismul ca obiect de studiu n-a ocupat un loc semnificativ în universitățile europene.

Cu toate acestea, începând cu anii '70, s-a înregistrat o dezvoltare accentuată a ceea ce Oliver Williamson numea "noua economie instituțională". Epitetul "nou" a fost ales pentru a distinge cele mai recente abordări, de vechea școală a instituționaliștilor. Interesant și în contrast cu scrierile lui Veblen și ale discipolilor săi este faptul că "noul instituționalism" își are originea în esența teoriei economice. De aceea, între "vechiul" și "noul" instituționalism există diferențe fundamentale. Spre sfârșitul anilor '80 a început să se observe o revitalizare a afinității (prin lucrări de economie) față de "vechiul instituționalism", atât în America de Nord cât și în Europa, revitalizare care a favorizat dezbateri fructuoase privind teme specifice, frontiere, suprapuneri, similitudini etc., între "vechiul" și "noul" instituționalism.

3.1. Impasul instituționalismului

Identificarea esenței teoretice a "vechiului instituționalism" a fost îngreuiată de gradul impreciziei cu care au fost exprimate ideile unuia dintre fondatorii școlii instituționaliste - **Thorstein Veblen**. Perceperea contemporană a economiei instituționale ca o adunare de date, pur și simplu, este totuși inexactă. Deși Veblen nu a reușit să dezvolte o teorie sistematică, datorită unei abordări complexe și dinamice a sistemelor economice, încercările lui includ și apelul la teoria evoluționistă a lui Darwin.

Cu toate acestea, Veblen, teoretician bine informat și foarte receptiv, influențat atât de școala istorică germană cât și de Herbert Spencer, William Graham Sumner și Charles Sanders Peirce nu a creat un sistem teoretic asemănător acelora create de Marx, Marshall sau Walras.

John Commons a avut o contribuție majoră la teoria instituțiilor (1924, 1934, 1950). El a aplicat unele idei ale lui Veblen la "selecția naturală" a instituțiilor, arătând că evoluția instituțională este mult mai artificială decât "selecția naturală". Moștenirea sa constă însă, din păcate, nu într-o teorie completă și sistematică, ci în intervenții episodice în literatură sau în dezbaterile de specialitate și rareori în noțiuni teoretice, uneori incomplet dezvoltate.

Wesley Mitchel cu contribuțiile sale la dezvoltarea contabilității venitului național, a economiei monetare și a teoriei ciclului economic, precum și cu una dintre cele mai bune imagini sintetice introductive la gândirea instituțională, a avut o influență puternică asupra generațiilor următoare de economiști americani. Interesul său exagerat pentru prelucrarea datelor a fost un impediment în dezvoltarea teoriei, sarcină pe care o transferă altor cercetători într-un moment critic al comunității științifice.

În perioada interbelică, teoreticienii au acordat o atenție redusă noțiunilor introduse de Commons și Mitchel și îndeosebi contribuțiilor lui Veblen cu privire la reconstrucția economică prin folosirea conceptelor evoluționiste și a metaforelor împrumutate din biologie. În concluzie, vechiul instituționalism a instaurat importanța instituțiilor și a promovat nevoia unei economii cu adevărat evoluționiste, îndreptându-se apoi într-o direcție accentuat descriptivă și lăsând multe din întrebările teoretice esențiale, fără răspuns. În acest context, Gunnar Myrdal remarcă economia instituțională tradițională americană ca fiind marcată de un empirism naiv, iar Talcott Parsons și alți oameni de știință resping instituționalismul.

În a doua parte a secolului al XX-lea, îndeosebi în SUA, publicațiile care oglindesc tradiția vechiului instituționalism sunt variate din punctul de vedere al calității și adesea lipsite de acuratețe teoretică. Această situație se datorează, în mare parte, creșterii procesului de formalizare în economie, după cel de-al doilea război mondial, proces accelerat începând cu anul 1960. În plus, între anii '50 și '80, îndeosebi în SUA, acest curent din economie a fost legat de punctele de vedere politice ale promarketului, pronunțat individualist și de tip antiintervenționist.

În schimb, economia neoclasică nu s-a dovedit atât de închisă și de rigid legată de o ideologie particulară așa cum susțineau unii critici. De

exemplu, spre deosebire de perioada de după război, teoria neoclasică a fost folosită de către Oskar Lange și de alți economiști în susținerea unei economii centralizate. Datorită asocierii curentului principal din economie cu conceptul de individualism, numeroși economiști au reacționat împotriva teoriei economice îndeosebi din cauza asociațiilor ideologice. Pozițiile economiștilor față de ideologie cu excepția celor din Austria (considerați nonconformiști) erau foarte diferite. Pentru a explica însă conformismul sau nonconformismul în cadrul teoriei economice este necesară o analiză a contextului cultural și instituțional internațional. Varietatea lucrărilor având ca subiect vechiul instituționalism este motivată de unii economiști prin dificultatea, dacă nu imposibilitatea de a dezvolta instituționalismul.

3.2. Economia neoclasică și economia instituțională

Pentru a înțelege deosebirile dintre economia neoclasică și economia instituțională, vom expune, în cele ce urmează, principalele atribute sau caracteristici ale economiei neoclasice și raportarea reprezentanților instituționalismului la aceste atribute.

După numeroase dezbateri desfășurate în deceniul al nouălea al secolului trecut, economia neoclasică s-a definit ca o abordare cu următoarele trei atribute:

(1) comportamentul rațional și optim al agenților economici cu funcții preferențiale date și stabile;

(2) accentuarea stărilor de echilibru sau a deplasărilor spre starea de echilibru;

(3) absența unor probleme cronice de informare (accentul fiind pus pe riscul probabilistic: excluderea lipsei totale de informare, a incertitudinii radicale sau a percepțiilor divergente ale realității date).

Aceste atribute se află într-o strânsă interconexiune. De exemplu, atingerea unui optim stabil în (1) sugerează un echilibru în (2), iar raționalitatea din (1) înlătură problemele legate de informare din (3). Dacă până în anii '70, aceste trei atribute erau considerate esența economiei neoclasice, după această perioadă, economiștii neoclasici s-au interesat și de alte fenomene până atunci ignorate (instituțiile de stat și firmele erau asociate conceptului de black-box).

De aici, apariția unor numeroase lucrări cu privire la organizații, firme, birocrație, stat.

Față de ceea ce este considerat nucleul economiei neoclasice, instituționalismul merge mult mai departe. Având ca bază filosofică lucrările pragmaticilor, printre care **Charles Sanders Peirce**, instituționalismul își exprimă nonconformismul cu structura științei moderne cartesiene și newtoniene. Cu alte cuvinte, contrar concepției majorității economiștilor moderni cu privire la știință, creativitatea nu este rezultatul nici al deducției, nici al inducției ci este a ceea ce PEIRCE numește "abduction" (1934), referindu-se la scânteia creativității intelectuale și a intuiției care se poate aprinde în vâltoarea faptelor investigate. În particular, o asemenea înțelegere poate fi rezultatul transferului "abductiv" al metaforei dintr-un discurs științific spre altul. Acest punct de vedere asupra științei promovat de Peirce, James și Dewey (1859-1952) este exprimat atât în antologie, epistemologie, cât și în metodologie. Pentru instituționaliști, o asemenea perspectivă asupra științei conduce la ipoteze fundamental diferite asupra teoriei economice. De exemplu, Commons și Veblen, influențați de ideile organiciste din sociologie, biologie și filosofie au susținut că relațiile dintre entități sunt mai degrabă interne decât externe, iar caracteristicile esențiale ale oricărui element sunt rezultatul relațiilor cu alte entități. Prin contrast, în ontologia atomistă, spre deosebire de cea organicistă, se susține că entitățile au caracteristici ce nu depind de relațiile cu alte entități.

La întrebarea care se poate formula în acest context, dacă o structură socială poate fi sau nu reprezentată ca o interacțiune între indivizi, organicismul răspunde negativ. Aceasta nu înseamnă respingerea ideii potrivit căreia societatea nu poate exista fără indivizi, ci insistă asupra faptului că individualitatea este în sine un fenomen social. Spre deosebire de ontologie, metodologia se axează pe explicația teoretică. În opoziție cu individualismul ontologic, individualismul metodologic, a fost definit de către Jon Elster (1982) ca o doctrină potrivit căreia toate fenomenele sociale (din punctul de vedere al structurii și schimbării lor) sunt, în principiu, explicabile numai în termeni care se referă la indivizi: avere, scopuri, convingeri. Individul este deci elementul fundamental, partea componentă a sistemului social, scopul explicației științifice; el este perceput în mod abstract ca fiind cunoscut, cu interese, dorințe, scopuri, nevoi. Această afirmație este proprie economiștilor neoclasici dar, în același timp, caracterizează și noul instituționalism.

Datorită faptului că idealurile și scopurile indivizilor se formează în contextul unor factori instituționali și culturali, ideea conform căreia analiza trebuie să graviteze în jurul individului este nefondată, așa cum vom vedea mai departe.

Referindu-se la atributul (1), Th. Veblen susține că economia neoclasică promovează o concepție greșită cu privire la natura umană. Critica sa se adresează nu numai economiștilor neoclasici ci și acelora care consideră individul și caracteristicile lui ca fiind cunoscute, date.

3.2.1. Critica lui Veblen cu privire la omul rațional economic

Opinia lui Veblen despre caracterul endogen al preferințelor se regăsește în istoria vechiului instituționalism. De exemplu, explicarea apariției banilor, de care s-a ocupat Mitchell (1937) nu poate fi limitată la faptul că aceasta reduce costurile sau face mai ușoară viața comercianților. Pătrunderea banilor ca mijloc de schimb în viața socială a modificat chiar structura raționalității, implicând concepții specifice de abstractizare, măsurare, cuantificare și scop calculat (calculative intent). Se produce astfel o transformare mai degrabă a indivizilor și a funcțiilor lor preferențiale decât o simplă emergență a instituțiilor și a regulilor. Teme similare de reflecție se găsesc în cele mai recente lucrări ale lui John Kenneth Galbraith (1958-1969) care își continuă ideea flexibilității preferințelor și aceea a mitului suveranității consumatorului.

Critica lui Veblen adusă agentului economic pe care îl numește "a lightning calculator of pleasures and pains" (un calculator-trăsnet de plăceri și dureri), a devenit celebră. Termenul ironic de "lightning calculator" sugerează faptul că problemele legate de calculul global al maximizării oportunităților au fost ignorate de către teoreticienii neoclasici. Aceasta readuce în atenție ideea lui Herbert Simon (1957; 1959) cu privire la capacitatea de calcul limitată și la "raționalitatea limitată".

În critica adusă economiei neoclasice Veblen a dezvoltat parțial o teorie alternativă a naturii umane în care instinctele, precum și abilitatea, rivalitatea, înșelăciunea și curiozitatea meditativă au un rol important. Accentul pus pe comportamentul obișnuit și instinctiv a avut drept scop înlocuirea principiului utilitarist plăcere-durere, de exemplu prin respingerea ideii că munca ar fi o "inutilitate" fără echivoc. Această concepție complexă asupra naturii umane a fost legată de distincția bine cunoscută a lui Veblen, între aspectele financiare și acaparatoare ale capitalismului, pe de o parte, și trăsăturile creative ale civilizației moderne, pe de altă parte. Ca și alți instituționaliști, Veblen a încercat să analizeze procesele de schimbare și transformare într-o economie modernă. În timp ce teoria neoclasică s-a interesat de condițiile necesare supraviețuirii oricărei inovații și nu de condițiile creșterii cu caracter de variație, instituționalismul s-a preocupat de formularea unei teorii care să explice cauzele apariției inovațiilor și nu de o

teorie care să explice condițiile de echilibru în cadrul unor posibilități tehnologice date.

"Problema nu este aceea a stabilității în sine, ci a creșterii și a schimbării neîntrerupte", scria, în 1934, Veblen. Adepții instituționalismului pun accent atât pe procesul evoluției economice, cât și pe cel al transformării tehnologice, ținând seama de faptul că acțiunea este modelată de circumstanțe iar comportamentul individual influențat de relații instituționale. În ceea ce privește problema bunăstării, spre deosebire de neoclasici care o tratează în termeni de maximizare a utilității și a satisfacției individuale, instituționaliștii susțin punctul de vedere potrivit căruia este posibilă întreținerea unor discuții semnificative privind nevoile umane obiective.

Concepția lui Veblen asupra agentului economic este influențată de filosofia pragmatică a lui Peirce și a adepților săi. Aceștia resping noțiunea de agent calculat, rațional și o înlocuiesc cu aceea de agent stimulat, în parte, de o serie de obiceiuri și comportamente de rutină.

La Peirce, "obiceiul nu întărește credința, convingerea" ci, dimpotrivă "esența acesteia o constituie statornicirea obiceiului".

După Peirce, obișnuința în gândire este strâns legată de obișnuința în acțiune, iar acestea conjugate duc la stabilitatea statornicirii cunoștințelor și a abilităților. Instituțiile creează și întăresc obiceiurile de acțiune și gândire. Cercetări recente în antropologia modernă și psihologie au demonstrat faptul că rutina socială și rutina individuală joacă un rol important în procesul de transformare a informațiilor în cunoștințe utile (Douglas, 1973; 1987) și Lloyd, 1972). Deoarece pentru indivizi este imposibilă reținerea și înțelegerea tuturor informațiilor percepute din exterior este necesară însușirea unor procedee de percepere și cunoaștere. Antropologii culturali argumentează ideea după care instituțiile sociale, cultura și comportamentele de rutină îi învață pe indivizi anumite moduri de selectare a informațiilor și de înțelegere a mediului social. Recunoașterea de către instituționaliști, cu precădere a obiceiului și rutinei nu exclude noțiunea de comportament intenționat (cu scop), îndeosebi nivelurile superioare ale activității mentale. Acest comportament este orientat și modelat de obișnuința în gândire, ceea ce lasă deschisă întrebarea privind sursele creativității.

Definirea instituției. Când obiceiurile individuale sunt împărtășite și susținute de societate sau de un grup, acestea iau forma instituțiilor socio-economice. Instituționalistul Walton Hamilton (1932) definea instituția "ca un mod de gândire sau acțiune cu anumite grade de răspândire și

permanență, care este încorporat în obiceiurile unui grup sau în mentalitatea oamenilor". Astfel definită, noțiunea de instituție are legătură cu abordări similare din sociologie, îndeosebi prin evidențierea faptului că instituțiile sunt racordate la normele și valorile culturale. Cu toate acestea, Veblen și alți instituționaliști resping ideea conform căreia, instituțiile trebuie în mod necesar să servească unor nevoi funcționale ale societății. Definirea instituției în termenii prezentați mai sus, sugerează și locul conceptului de putere în analiza economică. Reliefarea teoretică a conceptului de putere este una din trăsăturile caracteristice ale instituționalismului, deși conceptul este în sine complex și multidimensional. Cu toate acestea, instituționaliștii susțin că discursul asupra puterii sociale ar trebui să fie plasat în economie și nu încredințat sociologiei.

Instituția definită mai sus se referă și la conceptul de cultură. Pentru instituționaliști, cultura este mult mai mult decât "informație"; ea este sinonimă cu construcția ansamblului instituțiilor sociale. Astfel, dezvoltarea culturii sociale poate fi definită ca "o succesiune de deprinderi" (Veblen, 1919) iar indivizii sunt percepuți ca fiind situați și modelați sociocultural.

Instituțiile ca unități de analiză. După Mirowski (1987), instituția constituie "o invariantă construită social" și, ca atare, instituțiile pot fi considerate unități sau entități de analiză. Această idee este contrară concepției neoclasice potrivit căreia individul este unitatea ireductibilă în analiza micro și macroeconomică. Așadar, teoriile bazate pe agregate economice devin plauzibile atunci când se bazează pe instituții sociale corespunzătoare. De exemplu, banii sunt considerați entități de calcul deoarece ei înșiși reprezintă un mediu instituțional; funcțiile agregatelor de consum pot fi validate dacă sunt asociate unui grup de indivizi cu legături instituționale și culturale puternice ș.a.m.d. Instituțiile se pot modifica în timp prin forțe interne, urmând ciclul dezvoltării socioeconomice, alcătuit din perioade ale continuității instituționale.

3.2.2. Creativitate, noutate și schimbare instituțională

Instituționaliștii, așa cum am menționat mai sus, pun accent în ceea ce privește comportamentul uman pe obiceiuri și rutină. Cu toate acestea, Veblen (1914), a schițat conceptul de "idle curiosity" (curiozitate meditativă) care poate fi folosit ca geneză pentru diversitate și variație. El a sugerat că tendința umană către experiment are inovație creativă și poate genera noutate. Aceasta poate conduce la căi noi și superioare de gândire, acțiune și, ulterior, la generarea unei mari varietăți. Pentru Veblen, "idle curiosity" este și o sursă importantă a schimbării tehnologice.

O altă sursă alternativă de schimbare într-un sistem bazat pe rutină este conflictul între instituție și rutina însăși. Stephen Edgell (1975) sintetizează astfel punctul de vedere al lui Veblen: "instituțiile care apar într-o anumită perioadă își pot continua existența și în perioada următoare; întârzierea culturală care rezultă poate produce divergențe între obiceiurile de gândire generate de noile condiții materiale, obiceiurile și instituțiile mult mai bine adaptate perioadei anterioare de dezvoltare culturală". Dezvoltarea instituțională și schimbarea exprimate în acești termeni pot fi asemănate cu un strat geologic ce se modifică încet, cu grade diferite, dar care, din când în când, generează dislocare seismică și discontinuități.

Antiechilibru. Să analizăm, în continuare, ipoteza sau atributul al doilea care caracterizează alături de celelalte două, economia neoclasică. Echilibrul mecanic, după cum se cunoaște, este propriu unui sistem închis. Economia este considerată de instituționaliști, sistem deschis, într-o interacțiune permanentă și dinamică cu sistemele - social, politic și fizic - de la care procesele economice primesc impulsuri organizate (și dezorganizate) și asupra cărora acestea (procesele economice) exercită propriile influențe pozitive și negative (Kopp, 1976). În locul noțiunii de echilibru din mecanică, Veblen și ceilalți instituționaliști au folosit ca sursă de inspirație, biologia evoluționistă. Ei au considerat instinctele, obiceiurile și instituțiile în evoluția lor ca fiind asemănătoare genelor din biologie.

Într-o economie complexă, obiceiurile și rutina sunt relativ durabile și se prezintă într-o varietate de forme. Această combinație durabilitate-varietate stă la baza unei selecții evoluționiste. Deseori, în lipsa unui model uman, anumite instituții și modele de comportament devin mai eficiente într-un mediu înconjurător, schimbările din acest mediu putând frâna sau accelera procesul de selecție. Ideea asocierii dintre rutină, obiceiuri și gene a fost preluată și dezvoltată de alți instituționaliști.

Cauzalitate cumulativă. În 1919, Veblen scria că "istoria vieții economice a individului este un proces cumulativ de adaptare a mijloacelor la scopuri, care schimbă cumulativ în evoluție atât agentul, cât și mediul său ca efecte ale evoluției". Aceasta exprimă concepția filogenetică a evoluției, în care ansamblul de elemente constitutive se poate transforma într-un proces de cauzalitate cumulativă. În plus, și surprinzător, individul și preferințele sale nu sunt considerate ca fiind determinate sau stabile.

Argumentând că economia poate fi o știință evoluționistă Veblen nota în 1889: "viața omului în societate, ca și viața altor specii, este o luptă pentru existență și deci este un proces de adaptare selectivă. Evoluția structurii sociale a fost un proces de selecție naturală a instituțiilor". Instituțiile pot fi privite ca unități relativ durabile de selecție datorită

caracteristicilor lor de autoconsolidare, observabile în procesul de feed-back pozitiv. Modificarea în timp a instituțiilor, chiar dacă se produce gradual, determină situații de criză și conflict, care conduc la schimbări în acțiuni și atitudini.

Regularitatea într-un sistem poate fi oricând întreruptă: "vor fi momente ale situațiilor de criză sau prăbușiri structurale când convențiile sau practicile sociale existente vor fi subminate" (Lawson, 1985). În orice sistem social există o interdependență între comportamentul de rutină și deciziile variabile ale celorlalți agenți. O asemenea tensiune ce apare între ordine și crize este comentată și de Veblen: "comportamentul individului este îngrădit și orientat nu numai de relațiile sale obișnuite cu ceilalți membri ai grupului; aceste relații având un caracter instituțional variază odată cu mediul instituțional. Dorințele și nevoile, punct de plecare și scop, căile și mijloacele, amplitudinea și dinamica comportamentului individual sunt în funcție de variabila instituțională complexă și instabilă" (Veblen, 1919).

Cu aceste variabile, instituționaliștii ca Veblen și Myrdal au analizat procesele de lungă durată a influențelor reciproce dintre obiceiurile din gândire și acțiune.

După cum am menționat mai sus, punctul de vedere al lui Veblen asupra sistemului economic de "proces cumulativ în evoluție" este diferit de cel de "mecanism auto-echilibrat".

Caracterul cumulativ al dezvoltării economice, datorită schimbărilor sociale și tehnologice proprii societății industriale precum și noilor concepții și tradiții aflate în conflict, poate semnifica mai degrabă crize periodice decât schimbări continue sau progres.

Cu toată imprecizia și caracterul incomplet al ideilor exprimate, lucrările lui Veblen reprezintă cea mai reușită încercare de a încorpora gândirea biologică postdarwinistă în economie și în celelalte științe sociale.

3.2.3. Probleme de informare

În ceea ce privește critica atributului al treilea Veblen, Commons și Mitchel nu au adus prea multe completări la ceea ce John Maynard Keynes și Friedrich Hayek susțineau în lucrările lor. Cei doi autori au sesizat probleme grave de informare ale sistemului economic și au criticat economia neoclasică în acest sens. Totuși Veblen, Commons și Mitchel și-au redactat principalele lucrări cu câțiva ani înainte de apariția acestor probleme în teoria economică.

Lucrarea lui Frank Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (Risc, incertitudine și profit, 1921) reprezintă primul context în care apar probleme grave de informare. Knight face distincția între risc, căruia i se poate asocia o probabilitate oarecare și incertitudine, căreia este imposibil a i se asocia o probabilitate. Deși unele idei ale sale au puncte comune cu instituționalismul, totuși această teză nu a mai fost susținută de alți cercetători.

Față de lucrarea lui Keynes, *General Theory of Employment Interest and Money* (Teoria generală a folosirii mânii de lucru, a dobânzii și a banilor, 1936), instituționaliștii au reacționat favorabil decât față de lucrarea lui Knight. Ca urmare, după anii 1940, când au apărut opinii favorabile economiei acestuia, instituționaliștii și susținătorii lui Keynes "au convietuit pașnic". Influența incertitudinii asupra indivizilor era astfel exprimată de Keynes, în 1937, "ținând seama de faptul că judecata noastră este îndoielnică, căutăm un sprijin în judecata celorlalți care, probabil, sunt mai bine informați. De aceea, încercăm să ne conformăm comportamentului majorității sau mediei".

Dincolo de reducționism. Economiștii neoclasici au încercat să construiască o imagine de ansamblu a sistemului economic luând în considerație fiecare individ cu interacțiunile sale. Pentru a realiza acest proiect reducționist au fost necesare câteva simplificări referitoare la înțelegerea comportamentului și a preferințelor individului. De exemplu, pentru a depăși unele probleme de ordin matematic, s-a considerat că toți indivizii au aceeași funcție de utilitate, fapt care presupune, după Kenneth Arrow (1986) imposibilitatea "obținerii unor câștiguri din comerț datorate diferențelor dintre indivizi".

Din păcate, teoria economică cu toate contribuțiile aduse de individualism (și competiție) și în ciuda deceniilor de dezvoltare formală, nu a oferit argumente convingătoare în ceea ce privește uniformitatea actorilor sociali. De aceea, Alan Kirman (1989) notează: "dacă vrem să progresăm, vom fi nevoiți să teoretizăm în termeni de grupuri care au un comportament colectiv coerent. Ideea potrivit căreia trebuie să pornim de la nivelul individului izolat trebuie abandonată".

Impasul teoriei neoclasice cu privire la explicarea sistemului economic, pornind de la individ, este confirmat de teoria haosului, care reprezintă "o nouă provocare pentru punctul de vedere reducționist, după care un sistem poate fi înțeles, divizându-l în părți componente și studiind fiecare parte separat" (Cruchfield, Farmer, Packard și Shaw, 1986). Teoreticienii haosului au arătat că dezordinea generată în afara funcțiilor matematice ordonate neliniar poate conduce adesea la un tip de ordine la nivel mai înalt. Alți cercetători ca Ilya Prigogine, Isabelle Shengers și Stuart

Kauffman, pornind de la interacțiunile haotice, au arătat că auto-organizarea și ordinea pot apărea în sisteme complexe. În ambele cazuri, caracteristica sistemului autoorganizat apare chiar în structura sa de bază, în ciuda haosului manifestat la nivel micro. Așa cum haosul poate apărea din ordinea unor funcții nonliniare simple, ordinea poate apărea din haos.

În concluzie, teoria haosului sugerează posibilitatea coexistenței structurii și ordinei cu haosul. Această intuiție face posibilă concentrarea asupra caracteristicilor generale ale sistemului, atunci când este imposibil de a face predicții solide pe baza cunoașterii componentelor individuale ale sistemului. Se poate studia deci psihologic comportamentul de grup fără a cunoaște pe cel al fiecărui individ. Atâta timp cât nevoia haosului confundă orice încercare cu reducționismul complet, structura face posibilă analiza. Conjunctura actuală este favorabilă instituționalismului modern în dezvoltarea unor astfel de intuiții. Legătura între macroeconomia lui Keynes și instituționalism este exprimată de inovația în contabilitatea venitului național, în cadrul căreia lucrările lui Mitchell au avut un rol important. Agregatele economice, a căror dezvoltare conceptuală se datorează instituționalismului au fost legitimate de Teoria generală a lui Keynes. Alte dezvoltări teoretice ale economiei lui Keynes, în perioada postbelică, cum a fost aceea a lui James Duesenberry (1949) a stabilității obiceiului în funcția de consum, au fost influențate de instituționaliști, precum Veblen.

Accentuând nivelurile și unitățile de analiză și nu cele ale individului, instituționaliștii care au avut o contribuție majoră la dezvoltarea macroeconomiei, au în prezent o poziție din care pot exercita un impact teoretic reînnoit.

3.2.4. Caracteristicile instituționalismului

Economia instituțională, urmând tradițiile "vechii" școli a lui Veblen, Commons și Mitchell poate fi definită ca o abordare având următoarele caracteristici (atribute):

(1) instituționalismul evită atomismul și reducționismul în analizele economice, propunând alternative organiciste sau holiste[1];

(2) locul agentului rațional și calculat din teoria neoclasică este luat în instituționalism de un comportament uman orientat de obiceiuri, rutină și uneori, marcat de creativitate și noutate;

---

[1] *Punctul de vedere organicist este uneori descris ca holist de către instituționaliști. Allan Gruchy (1947), de exemplu, susține că întregul nu este mai mare decât suma părților, "dar că părțile sunt așa de legate între ele încât funcționarea lor este condiționată de interrelațiile lor".*

(3) locul indivizilor ca unități de analiză este luat de instituții;

(4) economia este concepută ca sistem deschis, dinamic, efect al procesului cauzal cumulativ, abordare diferită de aceea concentrată asupra echilibrului mecanic;

(5) indivizii sunt percepuți ca fiind situați și modelați sociocultural, așa că funcțiile lor de preferință nu sunt date și stabile, ci se află într-un proces continuu de adaptare și schimbare;

(6) tehnologia este privită ca evoluând în permanență și ca fiind principalul factor al dezvoltării socioeconomice, spre deosebire de modelul teoretic în care tehnologia este stabilă și exogenă;

(7) există o legătură universală între rolul și semnificația puterii și conflictul între indivizi și instituții în viața socioeconomică;

(8) în locul unui cadru utilitarist care evaluează bunăstarea în termeni de utilitate sau de satisfacție individuală și separă scopul de mijloace, instituționalismul se concentrează asupra identificării nevoilor umane reale și asupra instituțiilor care pot ajuta identificării și satisfacerii acestora.

Preocupări similare au avut mai mulți teoreticieni sociali moderni. De exemplu, între analiza comportamentului bazat pe rutină și în respingerea individualismului metodologic există o puternică consonanță cu opera unuia dintre sociologii moderni, Anthony Giddens (1984). Aceasta nu înseamnă însă că economia instituțională ar fi similară cu sociologia, așa cum reiese și din definirile domeniilor în discuție. Dacă (acceptând, împreună cu economiștii moderni că obiectul lor de studiu poate fi definit printr-un singur tip de metodă sau analiză), economia este definită în termeni de ipoteze ale maximizării utilității individuale, atunci instituționalismul nu este de natură economică. Dacă, luăm însă în considerare definirea celorlalte științe ca studiul unui aspect particular al realității obiective, atunci instituționalismul, prin faptul că se referă la probleme de analiză a sistemului economic este, în mod cert, de natură economică. Aceasta depinde, desigur de existența unui obiect real care ar putea fi descris ca "economie". Pentru instituționaliști acest obiect real este în strânsă dependență de structurile social-politice (Hodgson, 1988). De aici, rezultă scopul unificării științelor sociale, cu care instituționaliștii, precum marxiștii - sunt adeseori de acord. În orice caz, "Marele Canion" în cercetarea academică și organizarea departamentală între "economie" și "sociologie" semnifică faptul că multe dintre cele mai interesante întrebări ale științei sociale s-au pierdut în acest abis.

3.2.5. Renașterea instituționalismului?

Este posibilă o renaștere chiar prelungită a vechiului instituționalism economic? S-a menționat mai sus că dezvoltarea doctrinelor economice este influențată de ideologie și instituții economice, în afara dezvoltării interne a acestor doctrine. Cu toată izolarea academică și cu tot formalismul matematic al economiei, instituționalismul are încă suficiente rezerve interne. Abordarea evoluționistă a economiei inițiată de Veblen și Commons atrage tot mai mulți adepți. Cu toate acestea, instituționalismul nu este suficient de dezvoltat pentru a înlocui economia propriu-zisă, iar aceasta, la rândul ei, nu va putea rezista mult timp presiunilor interne spre dezvoltare.

Frank Hahn prezicea în 1991 că, în următorii o sută de ani "studiul se va reîntoarce la afinitățile lui Marshall pentru biologie". Succesorii lui Marshall nu vor mai fi atât de preocupați de "marea teorie unificatoare sau nu vor mai fi așa de atrași de satisfacțiile teoremelor și ale demonstrațiilor. Cu ce vor fi înlocuite acestea? F. Hahn răspunde imparțial: "cu o îmbrățișare nesigură a istoriei,, cu sociologia și biologia. Aceasta ar semnifica o victorie a *vechiului instituționalism*, probabil pe toate planurile, mai puțin în ceea ce privește propria denumire".

4. ABORDAREA EVOLUȚIONISTĂ A SCHIMBULUI ECONOMIC

Controversele dintre economiști cu privire la analogiile mecanice și cele biologice au fost sintetizate de Alfred Marshall prin afirmația "Mecca economistului se află mai degrabă în biologia economică decât în mecanica economică"; conceptele biologice fiind însă mai complexe decât cele mecanice, el recomandă accentuarea interesului cercetătorilor spre analogiile mecanice, deoarece utilizarea frecventă a termenului "echilibru" sugerează ceva legat de o analogie statică ("*Principles of Economics*", 9th ed 1961, London, MacMillan).

Aceste controverse își au originea în interesul tradițional al economiei atât pentru explicarea configurației actuale a variabilelor economice, cât și pentru analiza dezvoltării economice pe termen lung. În cele mai multe lucrări, prima a fost comentată în termenii echilibrului provenind din mecanică, iar cea de-a doua, în termeni evoluționiști, aparținând biologiei.

Observația lui A. Marshall surprindea în același timp schimbarea atenției economiștilor de la un grup la altul de probleme în discuție, cât și la maleabilitatea analitică a acestora. În timpul său, întreaga teorie formală în economie era modelată după mecanică. Cea mai mare parte a conținutului lucrării "*Principles of Economics*" se referă la statica economică, ceea ce ne determină să presupunem, împreună cu Richard R. Nelson, că dinamica economică n-a scăpat interesului lui Marshall, dar dificultatea și complexitatea analitică a modelelor biologice l-au condus spre utilizarea celor mecanice. De altfel, analogiile mecanice au stat la baza construirii modelelor de echilibru denumite neoclasice, prezente, de altfel, nu numai în timpul vieții lui Marshall, ci chiar și în analizele privind creșterea pe termen lung după anii '50.

Dacă aceasta era situația, puternic schematizată, în comunitatea științifică a economiștilor, atunci de unde interesul pentru teoria evoluționistă în economie și prezentarea ei într-un cadru de sociologie economică?

4.1. Teoria economică neoclasică și critica teoriei evoluționiste

Așa cum arată R. Nelson, trei sunt argumentele acestui interes. **Primul**: încercările mai vechi de teoretizare evoluționistă din economie au fost compatibile din punct de vedere intelectual cu activitatea sociologilor din acea vreme. Exemplul elocvent în această privință, îl reprezintă Th. Veblen, atras deopotrivă de economie și de sociologie.

Deducem că renunțarea la teoretizarea evoluționistă în economie face parte din procesul prin care specialiștii acestui domeniu s-au separat de sociologie.

Al doilea argument: unele dintre forțele care au condus la ascensiunea teoretizării neoclasice în economie au devenit între timp operative în sociologie.

Al treilea argument: s-ar părea că numeroși sociologi contemporani preferă teoretizarea evoluționistă contemporană din economie (mai apropiată de modul lor de gândire) modelelor alegerii rationale din economia neoclasică.

Revenirea analizelor și a modelelor evoluționiste în economie este dovedită de apariția lucrărilor bazate pe această abordare (articole, eseuri, studii, reviste)[1]. Semnificativă în acest sens este, de pildă, cartea semnată de R. Nelson, și Sidney Winter, "*An Evolutionary Theory of Economic Change*" (O teorie evoluționistă a schimbului economic) 1982, Cambridge, M.A., Harvard University Press. Dificultatea analizei și a explicării fenomenelor empirice utilizând modele de echilibru a acționat ca un factor motivațional favorabil abordării evoluționiste în economie, în timp ce ramurile noi ale matematicii, care operează cu sisteme dinamice neliniare, reduc atractivitatea modelelor evoluționiste.

Pentru început, precizăm că în cele ce urmează vom comenta numai unele aspecte ale abordării evoluționiste în economie, respectiv: teorii dinamice ale schimbului economic și concepții bazate pe ideea că schimbul apare printr-un proces analog evoluției biologice (sistemul sau variabila în studiu este subiectul unei anumite variații sau perturbări aleatoare; există totuși mecanisme care sistematic cercetează variația). Ne vom referi, de fapt, la cinci grupări de lucrări teoretice evoluționiste:

- un prim grup tratează domeniile particulare ale înțelegerii umane, ale culturii sau ale organizării;

[1] *De exemplu: Journal of Evolutionary Economics, 1991.*

- un alt grup este preocupat de situații mai complexe, implicând coevoluția câtorva variabile (creșterea productivității datorată progresului tehnic în firme văzute ca purtători de tehnologie sau în firme creatoare de tehnologii noi). Scopul acestor lucrări este acela de a explica aspectele empirice variate, asociate creșterii economice;
- al treilea grup utilizează sistemele dinamice neliniare concentrându-se asupra dependențelor de drum[1] implicate în dezvoltarea economică și asupra posibilităților sistemului de a se bloca prin căi care nu sunt optime la nivel global;
- al patrulea grup include, îndeosebi, scrierile sociologilor privind evoluția formelor organizaționale și a ecologiei organizaționale;
- în sfârșit, al cincelea grup de lucrări tratează evoluția instituțiilor economice.

După R. Nelson, se poate demonstra că există în economie, un curent recent, care abordează schimbul economic în perspectivă evoluționistă (mecanismele-cheie ale schimbului economic pe termen lung).

De ce s-a preferat această abordare evoluționistă teoriei economice neoclasice?

Ipotezele de bază referitoare la comportamentul individual și comportamentul organizațional, în teoriile evoluționiste aplicate schimbului economic diferă esențial de cele formulate în teoria economică neoclasică (TEN). Ipoteza principală asupra comportamentului în TEN: comportamentul este rațional obiectiv în sensul că variabilele economice observate pot fi explicate ca rezultând din comportamentul actorilor rationali (indivizi, gospodării, firme, alte organizații formale), ale căror alegeri trebuie să ducă la maximizarea utilităților în funcție de constrângerile întâlnite și, ca atare, nu fac erori în luarea unor decizii optime (decid corect în context decizional, repetă răspunsul optim învățat sau precalculat). În orice caz, se poate înțelege că, în orice situație, actorul (individual sau colectiv) acționează "ca și cum" a calculat consecințele acțiunii sale. Caracterul obiectiv al rationalității asumat de teoria evoluționistă se bazează pe ipoteza potrivit căreia actorul dispune de o minimă înțelegere corectă a variantelor de acțiune și a consecințelor acestora, precum și a modelelor teoretice care aleg contextul.

[1] *Path dependencie = dependență de drum, de tendință, de orientare a evoluției.*

Teoria alegerii raționale, dominantă în economie și cu mulți aderenți în alte științe sociale, s-a dovedit un model atractiv și satisfăcător de explorare a ceea ce fac, în circumstanțe variate, indivizii și organizațiile.

Preferința unor cercetători ai schimbului economic pe termen lung pentru teoria evoluționistă față de teoria alegerii raționale se explică prin limitele aplicării ultimei în diferite domenii ale socialului. De exemplu, alegerea rațională nu poate fi aplicată contextelor în care actorii nu au experiență suficientă și unde funcționează procesul învățării din erori sau în contextele în care obiectivele actorului și constrângerile nu pot fi considerate ca date.

Economiștii înșiși înțeleg caracterul îndoielnic al raționalului în teoria alegerii raționale, în orice context complex, care presupune că actorii gândesc corect tot timpul, că acțiunile "optimizează", că se învață limitat din erori proprii sau competiția elimină comportamentul neadaptat.

De aceea, teoria evoluționistă își găsește aplicații în analiza comportamentului în contexte care implică elemente semnificative de noutate, așa încât nu se poate presupune că răspunsurile optime erau învățate ci, mai degrabă, urmează să fie învățate. Afirmația că teoria evoluționistă este o teorie a modului în care societatea sau economia învață este împărtășită de tot mai mulți economiști.

Dezbaterile în comunitatea economiștilor se referă și la procesul competiției, care se presupune că forțează firmele să învețe cel mai bun mod de a acționa; în caz contrar, ele ies din afaceri. Notăm că standardul cel mai bun este dat de firmele cele mai eficiente și nu de eficiență, așa cum ar putea fi posibil din punct de vedere teoretic. Există, în același timp, ramuri ale producției sociale unde presiunile selecției nu sunt suficient de puternice pentru a elimina firmele mai puțin eficiente decât firma-lider. Cercetările empirice au arătat că distribuția firmelor - în orice industrie, indiferent de perioadă - are o mare diversitate, în funcție de nivelurile productivității și ale profiturilor realizate. Pe de altă parte, nu toți actorii economici sunt firme ci entități asemenea universităților, sistemelor legale sau oficiilor de muncă, verigi care nu formează subiectul presiunilor selective puternice, ca în cazul unei societăți de piață.

De asemenea, trebuie considerată și influența asupra procesului de învățare (individ sau organizație) a valorilor, normelor, credințelor, obiceiurilor și a practicilor general acceptate și, ca atare, păstrate și îmbunătățite. Factorii social-culturali stau, deci, la baza înțelegerii și explicării echilibrului optim al comportamentului individual sau organizațional, la un moment dat , precum și a semnificației acestuia.

În acest context, deși o teorie evoluționistă ar putea rezolva susmenționatele limitări ale alegerii raționale, cercetătorii semnalează serioase dificultăți în dezvoltarea unei astfel de teorii cu putere analitică[1].

Această trăsătură a oricărei teorii depinde, bineînțeles, și de structura sa analitică, precum și de abilitatea cercetătorului de a manipula această structură, precum și de obiectul analizei ca atare. Observația conduce la afirmația lui Marshall după care "conceptele biologice sunt mult mai complexe decât cele din mecanică", afirmație care, în timp, datorită pătrunderii matematicii și a calculatorului în economie și-a pierdut din semnificație.

Să urmărim, în continuare, în primul rând, ce se înțelege printr-o teorie evoluționistă aplicată în economie și prin ce se deosebește de teoria neoclasică bazată pe "analogii mecanice"; în al doilea rând, dacă teoria evoluționistă invocă "analogii biologice", dar evoluția variabilelor economice nu este aceeași cu evoluția în biologie, care sunt diferențele esențiale și analogiile potențial utile?

Majoritatea cercetătorilor fie din biologie, economie sau sociologie, interesați de această problemă, sunt de acord că termenul "evoluționist" ar trebui rezervat teoriilor care explică traiectoriile dinamice în timp, modul în care are loc schimbarea și cum s-a ajuns la această schimbare.

4.2. Canoanele generale ale teoriei evoluționiste

Termenul "evoluționist" este rezervat modelelor care conțin atât elemente sistematice, cât și aleatoare, dar nu pentru fiecare model în parte. În biologie, elementele aleatoare sunt asociate în general cu generarea sau menținerea varietății într-o specie, iar cele sistematice cu presiunile selective. Aceste înțelesuri se vor regăsi în orice încercare de extindere a teoriei evoluționiste în alt domeniu decât cel al biologiei.

Deși teoria evoluționistă în biologie se bucură de mulți adepți, este, în același timp departe de acceptarea totală a anumitor părți ale teoriei de către oamenii de știință din alte domenii.

Dar care sunt totuși părțile acceptate din teorie și care pot fi utilizate în alte domenii ale științei? Teoria evoluționistă se referă la două populații

---

[1] *Termenul amintit* - putere analitică, *se referă la abilitatea de a explica de ce s-a produs un anumit fenomen, datorită căror factori considerați în general cauze ale variabilelor explicative.*

actuale în contrast cu cele potențiale. (Una dintre aceste populații este aceea a **genotipurilor,** definite ca moștenirea genetică a ființelor vii, iar cea de-a doua, **populația fenotipurilor** definită în termenii unui set de variabile care influențează fitness-ul ființelor vii (de exemplu, trăsăturile fizice ca mărimea, înfățișarea, modele de comportament, precum cântecul, sau răspunsuri la situații particulare, cum ar fi ceea ce se poate mânca și ce nu, un partener potențial etc.).

Caracteristicile fenotipice se presupun a fi influențate de cele genotipice, dar nedeterminate în mod tipic de acestea. Teoria evoluționistă modernă susține că dezvoltarea unei ființe vii de la origini până la caracteristicile fenotipice, la un moment dat, poate fi influențată de mediul înconjurător în care a trăit și că există o varietate de experiențe de învățare care modelează comportamentul unui fenotip.

Considerând că teoria evoluționistă include influența culturii, transmisă de la o generație la alta, semnul distinctiv al aplicării teoriei în biologie este acela că genele nu și caracteristicile dobândite ale comportamentului se transmit de-a lungul generațiilor.

Conceptul de generație are un loc central în teoria evoluționistă biologică: fenotipurile se nasc, trăiesc, se reproduc (unele) și mor (toate). Pe de altă parte, genele sunt transmise urmașilor care parcurg același ciclu de viață generațional. Deci, genele sunt cele care asigură continuitatea sistemului evoluționist cu ființele actuale care acționează ca transmițători de gene de la o generație la alta.

Pentru speciile care evoluează în acest mod, sexualitatea asigură un mecanism prin care se creează noi genotipuri. Selecția, pe de altă parte, cerne varietatea genetică prin reproducția diferențiată a fenotipurilor, ceea ce mărește frecvența genetică relativă a reproducătorilor mai buni și o reduce pe a celor mai slabi. Interpretată astfel, prin această teorie se susține că selecția acționează direct asupra fenotipurilor. Cu toate acestea, există o relație suficient de puternică între genotipuri și fenotipuri, astfel încât selecția sistematică a fenotipurilor rezultă din selecția sistematică a genotipurilor.

Urmând același demers apar câteva controverse legate de înțelegerea evoluției ca optimizând fitness-ul în sens particular, precum și de înțelegerea conceptului de optim.

Referitor la prima controversă, conceptul de strategie cuprinde orice caracteristică fenotipică, importantă pentru supraviețuire iar strategiile care supraviețuiesc sunt optime în sensul că sunt mai bune decât altele, în jocul supraviețuirii.

Conceptul de optim, subiectul altor controverse, este legat, după unii autori, de supraviețuirea individuală și nu de supraviețuirea grupului sau de bunăstare. Alții, dimpotrivă, susțin că există uneori forțe puternice de selecție la nivelul grupului, mai degrabă decât la nivelul individului. În cazul în care se consideră selecția în analiza economică, problema naturii și forței mecanismelor care selecționează un interes colectiv va fi o preocupare centrală.

Dezbaterile existente în literatura de specialitate se referă și la alte probleme, în afara celor prezentate, cum ar fi: prezența factorului aleator din evoluție, atât în mutație (și încrucișare), cât și în determinarea a ceea ce supraviețuiește. Ca atare, distribuția genotipurilor existente în prezent poate fi puternic modelată de acele genotipuri care au supraviețuit într-un mediu foarte diferit, de urmași, precum și de selecția grupului existent în acel moment. O altă problemă întâlnită în dezbateri este legată de natura evoluției.

4.3. Teoria evoluționistă în biologie și sociobiologie

O lungă perioadă de timp comportamentul animal a fost o caracteristică fenotipică, de interes pentru teoreticienii evoluționiști. Modurile de interacțiune între membrii unei specii care presupun acest comportament au dus la studierea în cadrul sociobiologiei a unor astfel de modele ale comportamentelor sociale în cazul indivizilor umani. S-a afirmat că, în ceea ce privește comportamentul învățat, acesta poate fi transmis de la o generație la alta și s-a presupus că aceste aptitudini particulare, de a învăța și de a transmite urmașilor, depind de gene și că învățarea nu progresează de la o generație la alta.

Lucrarea lui Ed. Wilson, tratând bazele biologice ale comportamentului social uman, a utilizat acest model. În alte lucrări aparținând lui Ed. Wilson și colaboratorilor săi (ca de exemplu "*Genes, Mind and Culture*", Cambridge M.A. Harvard University Press, 1981 – având ca autori pe Ch. Lumsden și Ed. Wilson) precum și ale altor cercetători (William Durham, 1991, "*Co-Evolution: Genes, Culture and Human Diversity*", Standford, C.A.: Standford University Press), cultura umană poate fi recunoscută ca ceva care poate fi modificat și îmbogățit de la o generație la alta și care are propriile reguli de transmitere. Ultimele modele presupun o capacitate biologică genetică de bază a ființelor umane de a transmite cultura. Există totuși diferențe între aceste modele referitoare la gradul în care biologia constrânge și modelează cultura.

William Durham în lucrarea amintită propune, de exemplu, câteva tipuri diferite de forțe care influențează evoluția culturală, forțe care nu sunt direct conectate cu fitness-ul biologic. Mecanismele sociale, ca unele dintre aceste forțe, determină ca anumite trăsături ale culturii să nu fie transmise nici generației curente, nici altei generații. Pe de altă parte, unele trăsături culturale pot fi impuse populației de un grup dominant care percepe anumite comportamente ca fiind în interesul populației atâta timp cât majoritatea nu are tendința să se opună.

În sfârșit, anumite trăsături pot fi pur și simplu atractive sau prețuite și, prin urmare, sunt "alese".

Ceea ce caracterizează aceste orientări ale cercetării este faptul că autorii lor doresc să stabilească credibilitatea unui proces de evoluție culturală umană care se desfășoară condiționat de biologia umană dar cu o forță cumulativă proprie. Explicarea căilor particulare ale evoluției culturale – în știință, tehnologie, drept – nu constituie obiectivul acestor analize.

Este adevărat că aceste extinderi ale sociobiologiei la tratarea culturii umane nu se apropie prea mult de tipurile proceselor evoluționiste care i-au preocupat pe economiști și pe alți oameni de știință în demersul lor privind dinamica schimbului în societatea industrială modernă. Există totuși o varietate de teorii evoluționiste care analizează aspecte ale schimbului economic pe termen lung în țările avansate industrial. Mai întâi, o prezentare succintă a **diferențelor dintre aceste teorii** și **cele provenind din sociobiologie**.

În primul rând, coevoluția este privită în aceste teorii ca având loc între elemente de cultură variate. Ca atare, nu există legături între criteriile de selecție culturală și fitness-ul biologic.

În al doilea rând, interesează explicarea modului în care, cum și de ce s-a schimbat un aspect particular al culturii, formulând în acest sens termenul de fitness-cultural.

În al treilea rând, teoreticienii evoluționiști au presupus caracterul individual al mecanismelor de selecție și de transmitere.

Dar, așa cum se întâmplă în științele sociale în general, și aici utilizarea expresă a unui cadru teoretic evoluționist nu rezolvă problemele care sunt la origini de ordin empiric.

Plecând de la constatarea, împărtășită de majoritatea cercetătorilor, după care înțelegerea în știință evoluează, Donald Campbell susține în lucrările sale cele mai citate, în acest context, că dezvoltarea unor noi ipoteze științifice sau teorii este până la o anumită limită "oarbă", în sensul

că cei care le-au creat nu pot ști cum vor fi percepute de cei interesați. Astfel noile teorii științifice sunt asemenea "mutațiilor", adică unele dintre ele vor "reuși" și vor fi încorporate în corpul științei, înlocuind probabil teorii mai vechi, sau corectându-le pe acestea sau pur și simplu li se adaugă. Campbell se bazează în susținerile lui, în mare parte, pe ideile lui Karl Popper privind "mecanismul de selecție". Karl Popper, afirma în 1972 că teoriile științifice nu pot fi dovedite ca fiind adevărate, dar pot fi falsificate. Numai lucrările noi care fac față unor testări riguroase sunt adăugate corpului științei. Astfel caracterizarea fitness-ului în această teorie este nefalsificarea prin testare riguroasă.

Campbell privește știința ca un corp de doctrine relativ unificat și limbajul său sugerează o comunitate științifică în căutare solidară a adevărului. Pe de altă parte, teoria sa este compatibilă cu noțiunea omului de știință individualist care își promovează teoriile sale particulare, în speranța câștigării Premiului Nobel.

Ceea ce trebuie reținut, din cele prezentate, este ideea că numeroși savanți utilizează limbajul teoriei evoluționiste pentru a descrie progresul științei.

Economiștii neoclasici și cei înclinați spre o teoretizare evoluționistă privesc piața sau un analog al pieței drept un mecanism care definește ceea ce va vinde și profitul sau analogul său drept recompensă pentru firmele care rezistă testului pieței. În timp ce în cazul tehnologiei și al organizării întreprinderilor, în numeroase sectoare, piețele au o influență puternică asupra a ceea ce este sau nu viabil, iar profitul este o măsură importantă a fitness-ului, în cazul tehnologiilor militare și medicale sau a bazelor militare și a spitalelor, forțele pieței sunt destul de slabe și mediul de selecție este în mare măsură determinat atât de judecăți profesionale, cât și de procese politice.

Lucrările de specialitate conțin modele de creștere economică relativ complexe, în care progresul tehnic este forța motrice și în care tehnologia, concentrarea capitalului și structura industriei evoluează împreună. Rezultatul acestui proces este creșterea productivității muncii pe muncitor și a venitului pe locuitor - măsuri standard ale creșterii, în opinia economiștilor. Până la apariția articolului celebru al lui Robert Solow "*A Contribution to the Theory of Economic Growth*" publicat în Quarterly Journal of Economics în 1956, economiștii tradiționaliști au utilizat analizele biologice în lucrările lor despre creșterea economică pe termen lung. După această dată (1956) chiar și analiza creșterii economice a fost încadrată în tiparul neoclasic. Ca urmare, cadrul general al echilibrului a fost dinamizat, iar creșterea economică privită ca echilibru dinamic al unei economii de

piață, în care progresul tehnic ducea la creșterea continuă a productivității inputurilor și sporea stocul de capital legat de inputul forței de muncă. Aceste două fenomene stau la baza explicării creșterii productivității muncii și a venitului pe locuitor, măsuri standard ale creșterii economice.

Dincolo de incertitudinile și diferențele de opinie dintre cercetători referitoare la progresul tehnic, există un acord comun cu privire la înțelegerea progresului tehnic ca un proces evoluționist. În acest context, analogiile mecanice, implicând echilibre dinamice competitive, în care actorii (firmele, de exemplu) se comportă ca și cum scena pieței le-ar fi familiară sunt inoportune.

4.4. Modele evoluționiste ale creșterii economice stimulate de progresul tehnic

Provocarea, căreia cercetătorii au încercat să-i răspundă a constituit-o construirea de modele de creștere asemănătoare celui construit de J. Schumpeter, în urmă cu peste 50 de ani (1942). Dezbaterea specialiștilor s-a concentrat asupra primului model de creștere construit de R. Nelson și S. Winter în 1974, precum și asupra altor variante sau extinderi aparținând altor autori.

În aceste modele, actorii principali sunt firmele de afaceri, considerate, dintr-un anumit punct de vedere, entități mai mult sau mai puțin viabile, mai mult sau mai puțin profitabile. Dintr-un alt punct de vedere, firmele pot fi considerate ca "purtătoare" de tehnologii sub forma practicilor particulare sau a capacităților care determină ceea ce aceste firme trebuie să facă și cu ce eficiență, în anumite circumstanțe.

Autorii amintiți folosesc termenul de "routines" (rutine), pentru ceea ce am descris mai sus. Analitic, acest concept este echivalentul genelor din biologie. Se deosebesc trei tipuri de rutine: (a) proceduri operaționale standard care determină cantitatea ce trebuie produsă de firmă, în anumite circumstanțe, fiind dat stocul său de capital și alte constrângeri asupra acțiunilor pe termen scurt . Aici rutinele pot fi identificate cu tehnologiile; (b) rutine care determină comportamentul investițional al firmei, ecuațiile care îi guvernează creșterea sau declinul (măsurate în termenii stocului său de capital), ca funcție a profiturilor sale și probabil a altor variabile; (c) procesele deliberate ale firmei care implică căutarea unor variante mai bune de acțiune sunt, de asemenea, orientate de rutine. Comportamentul de căutare poate fi îndreptat asupra oricărei alte rutine a firmei: tehnologiile sale sau alte proceduri standard de operare, precum și spre regulile de

investiție. Căutarea, se presupune deci, a dezvălui noi proceduri tehnice sau a le îmbunătăți pe cele existente. R. Nelson și S. Winter numesc această căutare R și D (Research and Development), autorii altor modele au invocat conceptul de "învățare" pentru a descrie procese analoage de "îmbunătățire".

Procesul de căutare al firmei constituie sursa fitness-ului: firmele al căror R/D orientate către produse mai profitabile vor crește relativ față de competitorii lor. R/D tinde, de asemenea, să unească firmele într-o comunitate, din momentul în care modelele R/D ale unei firme sunt imitate, în anumite limite, de alte firme. Acționând într-un mediu determinat exogen (o piață sau un set de piețe) profitabilitatea fiecărei firme este influențată de acțiunile ei și ale competitorilor săi.

În concepția autorilor, rutinele sunt analoage genelor, iar firmele sunt analoage fenotipurilor sau organismelor particulare din teoria biologică evoluționistă, deși între ele există diferențe profunde. Notez câteva dintre ele: firmele nu au o durată de viață naturală și nu pot fi percepute ca având o mărime naturală (unele sunt mari, altele sunt mici). Astfel în evaluarea importanței relative a unei rutine particulare, în mixul industriei sau în analiza situației de extindere sau de reducere în sens relativ, nu este suficientă înregistrarea firmelor care o aplică. Se poate lua în analiză fie mărimea firmelor, fie tendința lor de extindere sau de restrângere. În al doilea rând, spre deosebire de fenotipuri (organisme vii) determinate de genele lor, firmele nu sunt legate de rutinele lor, având mecanisme interne de schimbare.

Logica unui astfel de model definește un sistem stochastic dinamic. El poate fi modelat (sistemul) ca un proces Markov complex. O iterare standard ar putea fi următoarea: la un moment dat al existenței lor, firmele pot fi evaluate prin stocurile de capital și rutinele predominante. Regulile procesului de decizie legate de condițiile pieței sunt considerate cele ale "ultimei perioade". Inputurile utilizate și outputurile realizate sunt determinate. Piața fixează deci prețurile. Date fiind tehnologia și celelalte rutine ale firmei, profitabilitatea unei firme este determinată, iar regula de investiții indică gradul în care o firmă se extinde sau își restrânge activitatea. Rutinele de căutare se concentrează asupra unui aspect sau altul al comportamentului firmei și al capacităților sale, propunând modificări care pot sau nu fi adoptate. Sistemul este pregătit astfel pentru iterarea perioadei următoare.

Modelul propus de Nelson și Winter poate fi aplicat, după opinia autorilor, numai sectoarelor economice în care piața oferă sau determină mecanismele de selecție care separă tehnologiile și firmele. De aceea, în

sectoare ca sănătatea, apărarea, unde judecățile (evaluările) profesionale sau procesul politic determină ceea ce este viabil și ceea ce nu este, modelul nu este potrivit.

În celelalte modele care explică creșterea economică la nivel macroeconomic și care aparțin altor autori, factorul progres tehnic este tratat diferențiat. De exemplu, inovațiile care utilizează capital și economisesc forță de muncă devenind profitabile și în condițiile în care sunt percepute ca rezultat al procesului de "căutare", ele sunt adoptate ridicând astfel nivelul concentrării capitalului în economie. În același timp, productivitatea muncii, salariile reale și concentrarea capitalului cresc, aceleași mecanisme acționând asupra ratei conversiei capitalului (capital returns). Dacă rata profitului crește, să presupunem, datorită unei tehnologii noi mai productive, profiturile ridicate vor induce un boom investițional care va stimula creșterea salariilor și va reduce, din nou, rata conversiei capitalului. Tehnologiile utilizate de firme determină deci, în mod unic, relativa lor performanță. În astfel de modele, tehnicile mai productive și profitabile tind să le înlocuiască pe celelalte, prin două mecanisme: unul, prin care crește numărul firmelor care utilizează tehnologii mai profitabile și al doilea, prin care tehnologiile mai profitabile tind să fie imitate și adoptate de firmele care nu le-au folosit.

Alte modele operează cu un set dat de tehnologii. Chiar în aceste cazuri, creșterea productivității în industrie considerată ca întreg și agregatul măsurat "progres tehnic" sunt consecința a două tipuri de forțe: îmbunătățirea tehnologiilor individuale și extinderea utilizării unor tehnologii mult mai productive. Ultimul fenomen este probabil forța cea mai puternică de creștere a productivității în condițiile în care există o variație predominantă în productivitatea tehnologiilor de largă folosință, decât atunci când domină cea mai bună tehnologie. Astfel, performanța creșterii agregate a economiei este legată de variația predominantă.

În alte modele, există doar două tehnologii: una este potențial mai bună decât cealaltă, dar acest potențial va fi atins numai printr-un efort de îmbunătățire a practicii predominante. Ceea ce "învață" o firmă se reflectă în creșterea productivității folosind o anumită tehnologie, dar o parte din cunoștințele acumulate se scurge în afara firmei, permițând celorlalte firme care utilizează aceeași tehnologie, să-și îmbunătățească productivitatea fără nici un efort. În acest caz, o parte din firme recunosc că tehnologia aflată inițial în spatele creșterii productivității este, potențial, cea mai bună tehnologie și, pentru a câștiga în fața competitorilor, trebuie să investească în utilizarea ei și în familiarizare cu ea. O firmă, cu aceste modele, poate utiliza simultan ambele tehnologii (tehnologia proprie și cea mai bună

tehnologie), investind o parte din profiturile obținute din utilizarea celei mai bune tehnologii predominante, privind acumularea experienței în utilizarea unor tehnologii prezente inferioare dar, care potențial este cea mai bună. Dacă nu procedează în acest mod, atunci potențialul celei mai bune tehnologii nu va fi niciodată realizat.

O altă grupă de teme analitice și empirice apărută în teoretizarea evoluționistă a schimbului economic pe termen lung este dependența de drum, de tendințele sau de evenimentele care se pot produce.

Teoretic, în toate modelele, firmele particulare care supraviețuiesc pe termen lung sunt influențate, într-un anumit grad, de evenimente care apar la începutul aplicării modelului. Firmele se specializează, cu timpul, în tipuri diferite de tehnologii a căror supraviețuire este influențată de evenimente aleatoare. În unele modele, dependența de drum este foarte puternică.

În ultimii ani a apărut o literatură de specialitate bogată în economia evoluționistă în care problemele tratate mai sus au stat în centrul atenției autorilor. În modelele pe care le comentăm (dependente de drum) nu firmele care erau purtătorii tehnologiei afectându-le fitness-ul, ci tehnologiile în sine constituie unități de analiză. Se presupune în continuare că, de fiecare dată când o tehnologie este utilizată sau achiziționată, crește probabilitatea ca ea să fie și în viitor utilizată sau cumpărată, îndeosebi când ne referim la o perioadă lungă de utilizare sau de cumpărare. În timp, una dintre tehnologii elimină în final toți competitorii.

Teoreticienii evoluției biologice, începând cu ultimele decenii ale secolului trecut, au formulat ipoteza că în biologie, evoluția urmează adesea modelul "echilibrului întrerupt" (punctuated equilibrium). Periodic apar mutații care se stabilizează într-un anumit mod, determinând apariția unor noi specii. Urmează o perioadă în care speciile evoluează rapid spre o formă, care apoi se stabilizează.

În anumite cazuri, apar specii noi care le înlocuiesc pe cele vechi. Asemenea speciilor, evoluția structurilor economice dependente de tehnologie este adesea aceea a "echilibrului întrerupt". Evoluția formelor organizaționale este preocuparea centrală a lui Alfred Chandler și Oliver Williamson. Primul pune în evidență procesul învățării din erori prin care apar forme organizaționale noi și mai eficiente în contexte particulare. De asemenea, se susține că o organizație structurată în așa mod încât să execute bine un anumit set de activități este foarte dificil de a o determina să fie tot atât de bună în efectuarea altui set de activități semnificativ diferit de primul.

Referitor tot la comportamentul și performanța organizațională s-a emis ipoteza (Richard E. W. Scott, *Organizations: Rational, Natural and Open Systems*, 1992) potrivit căreia organizațiile au nevoie pentru a supraviețui să-și atragă resurse din afara lor. Ce pot face, deci organizațiile, într-un context particular, pentru a atrage resursele de care au nevoie?

În cazul firmelor de afaceri orientate spre profit, operând într-un context de piață competitivă, cei mai mulți economiști vor susține că pentru a atrage resurse din afara lor este necesară precizarea determinanților fitness-ului, precum și a mecanismelor care elimină firmele care nu sunt viabile în acest sens. Unii oameni de știință precum Charles Perrow (1987), s-au întrebat dacă întotdeauna competiția este destul de puternică pentru a forța firma să aprovizioneze întreaga piață sau dacă este rezonabil să privim piața ca independentă de acțiunile firmelor, spre deosebire de situația în care ar fi puternic influențată de firme. Din acest punct de vedere, chiar și organizațiile care operează în medii de piață au uneori spațiu suficient pentru a urmări propriile alegeri, indiferent care ar fi acestea.

Spre deosebire de teoria neoclasică, aceea care presupune că în situația în care piața se modifică, firmele existente își ajustează comportamentul pentru a urmări mersul pieței, teoria evoluționistă susține că, dată fiind rigiditatea comportamentului firmelor existente, schimbările economice semnificative vor duce la dispariția multor firme vechi și la apariția altora noi.

Istoria afacerilor conține numeroase exemple de cazuri în care firme care au fost competitive într-un anumit regim sunt apte să-și dezvolte competențele necesare, în altul nou. Cercetători ca Michael Tushman și Elain Romanelli (*The Evolution of New Organizational Forms, Annual Review of Sociology*) observă rolul înlocuirii leadership-ului în asigurarea reușitei unei firme de a se schimba efectiv. Wesley Cohen și Daniel Levinthal (*"Innovation and Learning: The Two Faces of R and D"*, Economic Journal) au evidențiat rolul operațiunilor de R and D (cercetare și dezvoltare) dintr-o firmă, în învățarea și utilizarea noilor tehnologii. În general, firmele sunt capabile să utilizeze informațiile provenind de la comunitățile tehnologice din apropierea lor, atât prin societăți mixte formale, prin înțelegeri de cooperare cât și prin legături informale.

4.5. Evoluția formelor organizaționale și ecologia organizațională

Este evident faptul că teoreticienii evoluționiști sunt la început de drum în ceea ce privește abilitatea firmelor de a învăța. Aceste probleme și multe altele privind fitness-ul și alte tipuri de organizații (din domeniul educației, al sănătății, armatei ș.a.) sau ale altor medii în care pieţele sunt nonexistente, interesează atât economiștii, cât și teoreticienii organizației, reprezentând, în același timp, punctul central al cercetărilor (din ultimii 15 ani) sociologilor preocupați de ecologia organizațională. În lucrările lor, aceștia au căutat să descopere similitudini între diferite tipuri de organizații în ceea ce privesc factori cum ar fi variabilele care influențează ratele natalității și mortalității, manifestând un interes redus față de efectul diferențelor structurale sistematice asupra mecanismelor de selecție. În unele sectoare de activitate, selecția pieței este puternică, în timp ce în altele este slabă. În acest ultim caz, provocarea din punct de vedere analitic a teoriei evoluționiste este de a identifica și modela mecanismele selecției operative. Literatura recentă sugerează două forțe: procesul politic și normele profesionale alături de cealaltă forță selectivă comentată mai sus și anume piața. În majoritatea sectoarelor de activitate aceste trei forțe selective sunt operante.

Interesul crescând al economiștilor pentru teoretizarea evoluționistă a schimbului economic pe termen lung este asociat cu o reînnoire a interesului față de instituțiile economice. Este adevărat că instituțiile intervin și exercită constrângere asupra evoluției variabilelor cum ar fi tehnologia, formele organizaționale și structurile industriale. Pe de altă parte, studiile privind instituțiile economice, modul lor de schimbare în timp au folosit limbajul evoluționist. Notăm însă faptul că cercetătorii utilizează termenul de instituție, în sensuri diferite.

Vechii instituționaliști se referă la ceea ce teoreticienii evoluției culturale numesc cultură sau acele aspecte ale culturii care afectează acțiunea umană și organizațională. Din această perspectivă, instituțiile se referă la ansamblul valorilor învățate și împărtășite social, al normelor, al credințelor, al simbolurilor, obiceiurilor ș.a. care delimitează comportamentul așteptat sau acceptat într-un context particular. Această orientare implică o desprindere de teoria alegerii raționale din economia neoclasică.

Noii instituționaliști (economiști) definesc instituțiile în mod mai restrâns ca fiind constrângeri ale varietății acțiunii umane. Douglas North (1990) de exemplu, folosind limbajul teoriei jocurilor a afirmat că instituțiile ar reprezenta "regulile jocului" sau modul în care este "făcut jocul" (ultimul

înțeles incluzând pe lângă regulile jocului și constrângerile și așteptările jucătorilor actuali). De asemenea, North precizează că, într-adevăr, instituțiile exercită influență și constrângere, dar lasă, în același timp, suficient spațiu variabilității.

La Oliver Williamson (1986) utilizarea termenului de instituție presupune imaginarea modului de organizare modernă a corporațiilor, a sistemului de cercetare al universităților americane ș.a.m.d.

Oricum ar fi definite, instituțiile noi au apărut ca rezultat al unui proces evoluționist, angajând două probleme de bază: una este aceea a dependenței de drum, în sensul că instituțiile actuale au puternice legături cu cele de ieri, cu cele de acum un secol sau chiar mai mult; a doua problemă este aceea că natura actualelor procese de evoluție implică un mix de mecanisme politice, profesionale și de piață, ceea ce face foarte dificilă decelarea mecanismelor de selecție și a criteriilor fitness-ului operativ.

Revenind la lucrările recente ale lui Douglas North - reținem câteva idei de bază în acest context. Prima ar fi aceea că diferențe majore între performanțele economice ale națiunilor se datorează, în mare parte, diferențelor dintre instituțiile lor și a modului în care au evoluat (în unele țări evoluția instituțiilor a fost favorabilă progresului economic, în altele nu). A doua idee care merită să fie reținută: națiunile avansate din punct de vedere industrial au fost foarte norocoase în această privință; bunăstarea lor relativă nu poate fi atribuită unei virtuți deosebite și înțelepciunii ci, mai degrabă, unor împrejurări culturale și politice.

Friedrich Hayek (1988) a susținut caracterul evoluționist al modului în care s-au dezvoltat instituțiile economice moderne utilizând următorul argument: structura instituțiilor preponderente este mai complexă decât o pot înțelege ființele umane și ca atare nu există vreo cale prin care oamenii ar fi putut s-o construiască. Acest argument nu anulează ideea susținută de același Hayek, conform căreia acțiunea publică conștientă a jucat un rol important în structurarea instituțiilor actuale; sau că structurile instituționale actuale trebuie interpretate drept rezultat al unui proces care implică o variație oarecum oarbă și o selecție socială.

Deși Hayek ocolește sau nu se referă direct la "modul în care Vestul s-a îmbogățit", N. Rosenberg și L. Birdzell în lucrarea lor apărută în 1986 (*How the West Grew Rich*, N.Y) arată că Vestul s-a îmbogățit datorită faptului că societățile s-au descătușat din normele și constrângerile vechilor instituții, au ținut procesul politic în frâu și au lăsat piața să se desfășoare liber. Aserțiunea celor doi autori poate fi comentată și parțial contestată

adăugând că se poate vorbi de o pauză a schimbărilor instituționale și de forțe care anulează sau stopează direcții particulare ale evoluției instituționale care, urmărite pe termen lung, ar avea efecte dezastruoase.

Cele prezentate în acest capitol duc la concluzia că limbajul evoluționist este utilizat adeseori în economie și în științele sociale în general, pentru a descrie procesele schimbului economic și social acolo unde analogiile mecanice par neavenite și conduc spre metafore organic biologice. Cercetătorii teoriei evoluționiste aplecați asupra propriilor rezultate mărturisesc că "suntem departe de o teorie închegată asupra evoluției instituțiilor economice", fapt ce demonstrează atât stadiul primitiv al capacității noastre de a opera cu termenii teoriei evoluționiste culturale, cât și limitele științei economice și a celorlalte științe sociale de a înțelege un ansamblu de procese la fel de complexe ca cele care stau la baza creșterii economice.

Întrebării formulată acum un secol de către Th. Veblen "De ce nu este economia o știință evoluționistă?" i s-ar putea răspunde că, într-adevăr cadrul evoluționist ar putea oferi o mai bună abordare a complexității realității economice, dar nu va înlătura această complexitate.

5. ÎNVĂȚAREA PRIN MONITORIZARE: INSTITUȚIILE DEZVOLTĂRII ECONOMICE

5.1. Conflictul între învățare și monitorizare

Prin învățare economică se înțelege dobândirea cunoștințelor necesare pentru a crea și produce obiecte cu valoare de piață, renunțând la cunoștințele mai puțin valoroase. Astfel, economiile în dezvoltare, abandonând strategiile de supraviețuire la limita subzistenței trebuie să-și însușească know-how-ul actual, să-l adapteze la condițiile locale, schimbând caracteristicile pieței mondiale. Economiile dezvoltate trebuie să abandoneze utilizarea de rutină a know-how-ului tehnic și organizațional al ultimelor perioade, pentru a-și însuși și stăpâni principiile perioadei actuale. Cu alte cuvinte, învățarea, la toate nivelurile dezvoltării economice, înseamnă adaptarea la condițiile actuale și însușirea celor mai noi cunoștințe cu privire la piață.

Monitorizarea semnifică voința părților contractuale de a repartiza beneficiile învățării după criteriile stabilite împreună. Ca urmare, abilitatea de monitorizare a unei părți stă la baza deciziei de a continua sau nu o afacere în derulare.

Dilema dezvoltării economice este aceea că învățarea subminează caracterul stabil al relațiilor cerute în mod normal pentru monitorizare.

Să exemplificăm cele afirmate, **mai întâi** în cazul relațiilor dintre firme.

Cu cât este mai bine precizată definirea produselor și a proceselor de producție cu atât este mai ușor pentru firme să încheie contracte care să acopere eventualele acțiuni neprevăzute legate de tranzacțiile lor. În mod similar, când economiile larg dezvoltate în anumite contexte conduc spre o concentrare a producției în firmele integrate pe verticală, stabilitatea permite dirijarea operațiilor prin reguli birocratice înțelese de subordonați și

aplicate de superiori. Învățarea trebuie să înlăture însă această regularitate pentru a crea premisele apariției unei potențiale temeri paralizante legată de eșuarea monitorizării. În cazul a două firme care au un proiect pe care îl pot realiza numai împreună, această temere este în funcție de eventualele stagnări ale cooperării. Fiecare firmă este preocupată de ideea conform căreia, dacă va aloca prima resurse pentru proiectul comun, firma partener va amâna alocarea resurselor până în momentul în care contractul dintre firme va fi negociat în favoarea ei. Astfel, nici una dintre firme nu întreprinde ceva din teama de a nu fi înșelată de cealaltă.

Dacă prin cumpărare cele două firme fuzionează, problema nu este rezolvată, deoarece înlocuirea coordonării contractuale cu ordinea ierarhică nu înlătură influența inovațiilor asupra controlului exercitat de directori asupra subordonaților lor. Această situație este stimulată de faptul că instrucțiunile privind executarea produselor sunt atât de complexe și ambigue, în același timp, încât agenții își pot aroga autoritatea de a urmări propriile obiective și nu pe cele ale superiorilor, fără ca redirecționarea eforturilor să fie sesizată de nivelurile ierarhice superioare.

În al doilea rând, conflicte asemănătoare celor relatate mai sus - între posibilitatea de a învăța și posibilitatea de a monitoriza - apar și în relațiile dintre economie considerată ca un tot unitar și stat, ca entitate care stabilește regulile tranzacțiilor economice.

Experiența istorică arată că, indiferent de nivelul lor de dezvoltare, economiile, cu unele excepții, nu se pot salva prin eforturi proprii (susținute de prețurile de pe piață în cazul firmelor individuale) din situații de echilibru redus, pe termen lung. Dacă statul nu reduce riscul falimentului prin strategii de supraviețuire sau practici democratice depășite (ca protejarea pieței naționale de concurența străină, facilitarea achiziționării de noi tehnologii sau subvenționarea exporturilor), atunci se perpetuează rutina, ordinea stabilită (the routines are the routine). Dacă statul încearcă însă să sporească binele societății prin protejarea pieței, el riscă să așeze interesul public în subordinea unor interese private. Firmele utilizând protejarea pieței de către stat ca pe o oportunitate de a achiziționa know-how competitiv, pot sau nu să împartă beneficiile cunoștințelor lor cu cei care colaborează în procesul de producție (muncitori, furnizori, alți agenți economici). În cazul în care folosesc protecția statului, numai pentru sporirea propriilor venituri, aceasta nu înseamnă că au și învățat ceva.

Încercarea de a rezolva aceste probleme prin aplicarea unor reguli generale - tratament egal pentru toți - conduce la creșterea riscului de a irosi resurse rare fără a obține vreun rezultat. Încercarea de a rezolva aceleași probleme prin construirea unor programe speciale, pentru situații

particulare, oferă posibilitatea urmăririi interesului propriu prin multiplicarea excepțiilor și al analogiilor. Învățarea care conferă succes nu presupune și dorința firmelor de a continua să învețe. Succesul produce o inerție; indiferent de nivelul de dezvoltare, firmele inerte consideră că este mai convenabil să caute, în continuare, protecția statului, în loc să re(învețe) regulile concurenței de piață.

În literatura de specialitate, arată Charles F. Sabel în studiul menționat, sunt dezbătute două soluții contradictorii, dar egal nesatisfăcătoare, cu privire la aceste probleme ale coordonării economice.

Prima soluție la problema născută din teama paralizantă legată de înșelăciune între și în cadrul firmelor este considerată drept o simplă tradiție sau o cultură a încrederii, în care se știe că soarta fiecăruia este atât de dependentă de a celorlalți, încât nimeni nu se poate gândi să exploateze oportunitățile create prin inovare, pentru a înșela un partener sau pentru a induce în eroare un patron. Acest punct de vedere reconciliază învățarea cu monitorizarea, demonstrând că în timp ce învățarea este posibilă oricând, monitorizarea nu este necesară întotdeauna. Afirmația lui Ronald Dore (1983) potrivit căreia culturile sunt considerate creații istorice, iar grupurile umane nu-și construiesc în mod deliberat propria istorie, este dificil de acceptat, dat fiind că induce ideea că indivizi care în mod natural nu au încredere unii în alții ajung la o astfel de stare de spirit.

Soluția oferită de teoria jocurilor este mai promițătoare relativ la posibilitatea generării unor activități de cooperare, dar într-un mod marginal. Esența acestei teorii constă în credința că dacă partenerii obțin profituri prin cooperare, punând mai mult preț pe câștigurile viitoare decât pe cele imediate, activitatea de schimb va continua.

Deși teoreticienii jocurilor își folosesc din plin ingeniozitatea condițiilor necesare pentru a ajunge la această situație, aceeași ingeniozitate descoperă și fragilitatea unei cooperări întâmplătoare. Este suficientă o ușoară suspiciune cu privire la intențiile partenerului, pentru ca părțile să renunțe la avantajele cooperării de teama de a nu fi înșelate.

Față de explicația culturală, acest punct de vedere ia în considerație situațiile în care partenerii care nu au cunoștințe anterioare unul despre celălalt să descopere o predispoziție spre un sprijin reciproc, pe termen lung, prin intermediul unor schimburi inițial limitate. În explicarea acestui comportament cooperant, în teoria jocurilor se susține că învățarea este posibilă doar în rarele cazuri când părțile contractante au motive puternice în a crede că monitorizarea își urmează cursul normal.

Dezbaterile în jurul succeselor și eșecurilor statului în acțiunile de încurajare a învățării, dar și de susținere a monitorizării aduc în prim plan caracterul fatalist al acestor puncte de vedere. Mai întâi, instituția publică afiliată culturii, bazată pe încredere, ar fi statul "puternic", dominat de o elită birocratică dedicată realizării binelui public, dar suficient de autonomă, pentru a proteja economia fără a deveni prizoniera intereselor pe care le generează. Posibilitatea însă de a avea astfel de instituții este la fel de redusă ca și aceea a unui individ de a-și alege strămoșii.

Ch. F. Sabel, pledează totuși în favoarea rezolvării problemei reconcilierii între învățare și monitorizare de către agenții economici, cu condiția ca aceștia să procedeze astfel încât cele două activități să devină dificil de diferențiat una de cealaltă în cadrul unor instituții care să transforme tranzacțiile în dezbateri, deoarece dezbaterile sunt procese prin care fiecare parte se reanalizează pe sine, precum și relațiile dintre ele, elaborând un mod comun de percepere a lumii. De asemenea, astfel de instituții pot conecta statul la realitățile economiei, actorii vieții economice, unul de altul, permițând astfel părților să cunoască toate informațiile referitoare la activitatea lor contractuală. Ideea originală a lui Ch.F.Sabel este aceea că aceste instituții pot fi construite experimental și profitabil. Deoarece aceleași principii reduc posibilitățile de cooperare limitată sau extensivă, partenerii atenți își pot analiza capacitățile și gradul de încredere fără a deveni vulnerabili și fără a periclita cooperarea viitoare, printr-o prudență inițială excesivă.

Chiar dacă se întâmplă astfel - adică partenerii își definesc în comun scopurile, iar prudența permite o recunoaștere a dependenței mutuale - obligațiile lor instituționale le impun să continue să-și analizeze reciproc comportamentul. Limitând durata dintre stabilirea unui acord și realizarea lui în practică, se elimină temerile privitoare la fraudă, exprimate de teoria jocurilor și se estompează distincția dintre lipsa de încredere și, încredere pe care se bazează argumentele teoriei culturale.

5.2. Economia dezvoltării, externalități și învățarea socială

În studiul "*The Rise and Decline of Development Economics*" (1981) Albert Hirschman susținea că succesul economiei dezvoltării a depins de coincidența a două opinii fundamentale: prima, este aceea conform căreia mecanismul creșterii (implicit măsurile politice corespunzătoare) într-o economie în creștere, autoechilibrată, este diferit de cel ce guvernează o economie surprinsă în echilibru redus. A doua, susține că o economie

poate fi salvată să se elibereze din capcana echilibrului redus, de către comerțul internațional. Prima opinie se bazează pe experiența Marii Crize, așa cum a fost analizată de J.M. Keynes (1936), pe analizele lui Alexander Gerschenkron (1962) privind rolul crescând al statului și pe analizele lui Arthur Lewis (1955) cu privire la dilema economiilor duale cu rezerve nelimitate de forță de muncă agricolă ieftină.

A doua opinie s-a format pe baza aceleiași înțelegeri a comerțului liber ca o precondiție a creșterii pacifiste care a făcut din Planul Marshall strategia SUA pentru restructurarea postbelică a Europei.

Economia dezvoltării a intrat în declin, susține A. Hirschman, atunci când elita economiștilor a început să pună sub semnul întrebării utilitatea considerării stărilor de echilibru redus ca tipuri fundamentale de economie și când economiștii marxiști au atacat ideea după care comerțul internațional ar avantaja partenerul cel mai slab. Completăm acest tablou cu scepticismul exprimat față de eficiența managementului keynesian al cererii în țările avansate și corespondenții acestui principiu (îndeosebi protejarea pieței prin strategii de substituire a importurilor) din țările în curs de dezvoltare, precum și cu succesele remarcabile ale unor aparente economii de piață ca Taiwan, Hong Kong și Coreea de Sud.

În prezent, arăta la vremea sa Ch. F. Sabel, situația s-a schimbat din temelii. Cea mai mare parte a economiștilor, indiferent de curentele de gândire cărora le aparțin, au devenit sceptici vis-à-vis de faptul că piețele ar duce la egalizarea ratelor de creștere în toate economiile; o creștere puternică va atrage o creștere susținută, țările dezvoltate continuând să avanseze mai rapid decât cele mai puțin dezvoltate. Alți economiști împreună cu unii dintre cei care răspund de realizarea măsurilor politice, cred că anumite modalități de protejare a piețelor naționale sunt o precondiție și nu un obstacol în derularea unei concurențe de succes. Argumentele acestei propuneri le extrag din forța economiei japoneze versus slăbiciunea SUA și îndeosebi a statului "puternic", precum și din creșterea fără precedent a exporturilor "tigrilor asiatici".

Această situație reorientează atenția spre problemele clasice ale economiei dezvoltării dezbătute în anii '50 cu privire la raportul creștere echilibrată/creștere neechilibrată. Baza comună a acestor dezbateri era ideea că firmele care urmăreau împreună strategii de creștere aveau mai multe șanse de succes decât firmele care acționau izolat. Să ne imaginăm, împreună cu Ch.F.Sabel, o economie închisă, alcătuită din firme care produc toate bunurile finale și intermediare, cerute în condițiile cele mai favorabile de economia respectivă. Dacă toate aceste firme investesc simultan, investițiile fiecăreia, decodificate în câștiguri, ajută la formarea

puterii de cumpărare care susține cererea pentru toate categoriile de produse. Acestea sunt externalități pecuniare. În mod similar, dacă toți utilizatorii unui produs intermediar investesc simultan, producătorul acelui bun poate investi într-o întreprindere mai mare și probabil mai eficientă, în beneficiul tuturor clienților. Acestea sunt externalități nepecuniare.

Dezbaterile între economiști au ca obiect, formele de coordonare pentru producerea acestor externalități. Adepții creșterii echilibrate susțin că externalitățile se pot obține dacă agenții economici acționează simultan; principala problemă a politicii de dezvoltare este deci realizarea acestei simultaneități. Cei care susțin creșterea neechilibrată (îndeosebi Albert Hirschman) contraatacă, afirmând că nici o economie în curs de dezvoltare nu va putea strânge resursele necesare pentru o acțiune simultană; măsurile politice urmăreau eșalonarea investițiilor în așa fel, încât dezechilibrul creat între cerere și ofertă pentru diferite bunuri finale sau intermediare să ducă, el însuși, la apariția unor creșteri sau diminuări ale investițiilor.

Aceste dezbateri au dus la revitalizarea interesului pentru echilibrul de nivel redus, creatorii de modele îndreptându-se însă spre argumentele economice ale creșterii echilibrate ale cărei strategii de dezvoltare constau, de fapt, în aplicarea teoriilor privind relevanța externalităților.

Să urmărim acum opinia specialiștilor în organizare industrială și în sociologie organizațională. Externalitățile sunt, pentru ei, atât cauza, cât și obiectivul multor decizii la nivelul firmei. Cercetarea lor urmărește înțelegerea și explicarea acestei relații din punctul de vedere al avantajelor firmelor individuale, bazându-se pe ideea centrală a teoriilor despre creșterea neechilibrată, conform căreia perspectiva de a obține externalități este la fel de importantă ca și obținerea lor concretă. Cele arătate mai sus, pornesc de la ceea ce susține Albert Hirschman: agenții economici pot fi determinați să învețe rezolvarea problemelor cu care se confruntă, prin crearea sistematică de așa-numite situații de "gâtuire a producției"; această învățare devenind o sursă autonomă de creștere pe măsură ce agenții pot recunoaște oportunitățile și pot profita de ele. În acest caz, teoria creșterii neechilibrate se prezintă numai ca o provocare. Opinia după care dezechilibrul poate conduce la învățare, este cu greu acceptată. Dar, ce tip de criză poate duce totuși la învățare și în ce mod?

Răspundem la aceste întrebări având ca suport informațional și practic experiența japoneză și dezbaterea privind reconcilierea dintre învățare și monitorizare.

5.3. Creșterea neechilibrată a producției

Aplicarea unei simple idei de învățare descentralizată, instituționalizată, astfel încât interesul individual să coincidă cu cel colectiv caracterizează modelele japoneze de producție. Din păcate, aceste modele includ, prin aplicarea lor, și o serie de deficiențe de competitivitate: prima dintre ele este reducerea constantă a stocului de bunuri finale și intermediare însoțită de tensiunile create în organizația productivă și reprezintă principalul punct de contact dintre sistemul de producție japonez și ideea creșterii neechilibrate.

După cel de-al doilea război mondial, în condițiile unor piețe instabile, numeroase firme japoneze, chiar Toyota, se aflau în pragul falimentului, datorită faptului că ele continuau să producă la nivel normal chiar în perioade de recesiune. Bancherii refuzând să crediteze acest risc, firmele s-au orientat spre modele de producție bazate pe reducerea stocurilor de produse, inspirându-se din practicile de refacere a stocurilor supermarketului american (comanda pentru alte produse se făcea numai după ce ultimul produs din stoc era vândut). Producția fără stoc a dus la creșterea presiunilor asupra operațiunilor manufacturiere și a sistemului logistic care le conectează (sincronizarea producției de piese, calitatea lor), ceea ce a impus o foarte bună cunoaștere și aplicare a operațiunilor de producție, precum și flexibilitatea lor.

Sistemul japonez folosește informațiile obținute prin învățare mai întâi în fluxul productiv, atribuind sarcini precise angajaților aflați în pozițiile-cheie ale fluxului și condiționând învățarea de recompense. Există și alte cutume, tradiții și instituții care îl determină pe muncitorul simplu să-și utilizeze cunoștințele de care dispune în folosul firmei. Printre acestea: garantarea siguranței locului de muncă pe termen lung, acordarea de sporuri pentru vechime, instaurarea unui sistem de promovare pe baza meritelor individuale, administrat de un birou central denumit de Masahiko Aoki (1988) "the ranking hierarchy" – ierarhie în trepte (recompensarea și crearea posibilităților pentru testarea capacităților în cazul angajaților care utilizau informațiile pentru inovații sau încurajau în același scop colegii lor); asigurarea protecției angajaților de către sindicatul companiei.

Începând cu mijlocul anilor '60, industria japoneză a aplicat metodele de producție cerute de operațiunile fără stocuri: schimbarea matrițelor într-un singur minut, service-ul preventiv în operațiunile curente, pregătirea multilaterală a muncitorilor, controalele statistice ale proceselor de producție, sistemele de stoc "just-in-time". Procedând astfel, grupurile de muncitori aflați pe diferite trepte ale procesului tehnologic, deveneau tot mai autonome.

Companiile japoneze formalizau și extindeau această autonomie a lucrătorilor prin introducerea cercurilor calității, engineering industrial propriu fiecărei ramuri de producție, organizarea modului de colaborare cu diferiți outsideri - staff-uri tehnice ale firmei-mamă sau furnizori externi de diferite componente tehnice. Grupurile de lucru și cercurile calității participau la luarea deciziilor privind alocarea capitalului în folosința lor, angajarea de noi membri sau aplicarea unor măsuri disciplinare. Aceste prerogative le apropiau, în ceea ce privește asemănarea, cu unități de afaceri independente. Aceleași preocupări care au dus la înființarea cercurilor calității au stimulat și extinderea sistemelor de subcontractare între firmele japoneze în scopul unor economii la cheltuielile pentru investiții directe. Se submina astfel influența sindicatelor naționale și se asigura o producție-tampon necesară extinderii/reducerii producției în funcție de ritmul afacerilor. Se asigura astfel garantarea locurilor de muncă față de fluctuațiile cererii. Aceleași tehnici de descentralizare a responsabilităților pentru realizarea unor îmbunătățiri profitabile coordonate prin învățare au fost aplicate și în interiorul firmelor. Conexiunea între cele două tipuri de învățare - în cadrul firmei și în afara ei - a creat condiții optime aplicării subcontractării în domeniul fixării prețurilor (între clienți și cei care subcontractau - furnizorii). Regulile de stabilire a prețurilor alături de premisa că cele mai eficiente firme beneficiază de o lărgire a responsabilităților și de un grad sporit de autonomie în sistemul de producție, echivalează cu conceptul de "ranking hierarchy", care stimulează performanța prin recompensarea ei.

Deși în ansamblul său sistemul japonez are foarte multe calități, există totuși un punct vulnerabil: stimularea continuă a performanțelor participanților la ciclul de producție calculate pe unitatea de muncă sau pe unitatea de capital (o îmbunătățire este considerată inovație când conduce la schimbarea unui standard istoric) și nu ținând seama de performanțele globale prin creșterea capitalului sau a altor mijloace financiare, așa cum procedează firmele americane și europene.

Efectele acestui sistem al economiei japoneze observate din afară sunt dificil de comensurat (distanțarea standardelor japoneze de cele folosite în Vest ca unul dintre aceste efecte determină ca sistemul particular de învățare prin monitorizare bazat pe firmă să nu mai acționeze ca un mecanism de adaptare la condițiile unui mediu dinamic).

5.4. Încălcarea unor reguli: implicații în cazul Japoniei

Cu calitățile și deficiențele sale, sistemul economic japonez nu poate fi cuprins și ca atare explicat prin teoria culturală sau teoria jocurilor. Cel puțin din două motive: unul ar fi acela potrivit căruia hățișul de reguli

care descriu tipurile de activități care trebuie monitorizate și modul de utilizare a informațiilor astfel obținute nu acoperă perceperea înclinației istorice a japonezilor spre cooperare. În al doilea rând, regulile printr-o analiză atentă a conținutului lor, par a fi create pentru a stimula inducerea în eroare și abandonul (care preocupă teoria jocului) în loc să le trateze la sfârșitul activității de cooperare.

Dacă explicația culturalistă a cooperării ar avea vreun temei, atunci normele însușite și respectate de părți ar trebui să le împiedice să-și exploateze vulnerabilitățile. În realitate, sistemul regulilor japoneze de producție nu se aseamănă cu principiul "te voi trata bine dacă și tu mă vei trata la fel" (Kester, 1991). Dimpotrivă, ele stipulează tipurile de informații ce urmează a fi căutate și analizate, stabilesc standarde minime de performanță în funcție de aceste informații și prevăd modul strict în care orice venit care depășește nivelul minim este împărțit. Dincolo de aparențe, japonezii interpretează regulile cu încredere, ceea ce le transformă semnificația și le acordă o mai mare viabilitate, în comparație cu regulile partenerilor și ale concurenților vestici. Se poate susține că ceea ce deosebește acordurile japoneze de cele americane, în cazurile relevante, este mai degrabă esența regulilor pe care le impun decât spiritul în care aceste reguli sunt interpretate. Regulile creează un regim în care acordurile, performanța și monitorizarea, în sens contractual, nu există. În regim contractual se presupune că părțile sunt entități independente schimbând promisiuni de acțiune conform celor stabilite, cu condiția ca ambele părți să-și îndeplinească obligațiile. Monitorizarea semnifică o revizuire periodică a performanțelor și a conformității lor cu termenii acordului. În cazul Japoniei, regulile acceptate nu fixează acțiunile părților, ci definesc modul în care acestea vor acționa pentru a-și revizui țelurile comune; în acest caz monitorizarea convențională nu are temei.

Într-o lume a contractelor, dimpotrivă, nu există o explorare în comun a ceea ce este nou și cu atât mai mult nu există o redefinire a identităților prin persuasiune. Aici se presupune că lumea este cunoscută și bine înțeleasă, chiar dacă un agent nu știe despre ce este vorba într-o situație particulară, altul poate ști. Fiecare parte și-a precizat interesele sub forma unor preferințe ierarhizate pentru rezultate particulare și le urmărește strategic.

În sfârșit, o referire la opiniile divergente cu privire la eșec. Într-o discuție, eșecul datorat incapacității unei părți de a-și susține punctul de vedere se poate explica fie prin insuficienta înțelegere a problemei în discuție, fie prin necunoașterea unui mod adecvat de a o formula.

În teoria jocurilor, spre deosebire de eșecul unor discuții, acordurile pot eșua datorită unor motive banale, simple. Eșecul este în acest caz nu un semn al incapacității, ci mai degrabă al lipsei de dorință de acțiune generată de un interes opus acordului inițial.

Din această perspectivă a eșecului, producția japoneză poate fi explicată acum prin două proceduri. Prima este aceea a unei prudențe surprinzătoare prezentă în relațiile de afaceri din Japonia, în general. De exemplu, adeseori subcontractanții japonezi evită, chiar cu sacrificii, situația în care să depindă de un singur client, prin diversificarea vânzărilor spre alte industrii și spre grupuri industriale, prin așa-numitele keiretsu. De asemenea, firmele japoneze își diversifică sursele de credit pentru a evita dependența de o singură bancă. Dacă interpretăm aceste situații din punct de vedere culturalist, ar trebui să se confirme ideea încrederii, moștenire culturală și ca atare n-ar trebui să existe teama față de dependența unică. Este adevărat, că într-o lume a deplinei încrederi, pentru a reduce dependența, diversificarea ar fi un semn al lipsei de loialitate, izvorât din lipsa de încredere în simțul de responsabilitate al partenerului. Teoria jocurilor conduce la o interpretare asemănătoare. Conform teoriei, firmele acționează astfel încât să devină vulnerabile, unele în raport cu altele, pentru ca, printr-o înțelegere cooperantă, să-și creeze imaginea de firme demne de încredere. O astfel de imagine are o valoare competitivă, atât în jocul dintre firme, cât și între acestea și bănci. Dar, în desfășurarea cronologică și situațională a cooperării dintre firme (fie unități productive sau/și bancare) pot interveni variabile care să schimbe cursul prevăzut inițial. Numai că, teoria culturalistă nu acceptă aceste variabile care pot interveni, iar în teoria jocurilor ele sunt de neconceput.

Noțiunea de învățare prin monitorizare, bazată pe reguli, poate - prin contrast - să asocieze evidența diversificării cu întreruperea relațiilor dintre firme, prin reorientarea atenției de la extinderea cooperării la caracterul ei (fie, de exemplu, prin fuziunea identităților care să creeze interese comune de durată). Diversificarea poate semnifica, în lumina experienței directe, intenția de a învăța lucruri noi, în locul fricii de dependență asociată cu teama de a nu fi înșelat (o bancă, de exemplu poate lăsa un client să dea faliment deoarece el era într-adevăr falimentar; ceilalți clienți aflați în situații mai bune, speră ca banca să observe diferența dintre firma falimentară și situația lor).

A doua problemă prin care se reinterpretează sistemul economic japonez în contrast cu opiniile standard (formulate pe baza teoriei culturale sau a teoriei jocurilor) este aceea a proprietății. Culturaliștii, presupunând buna credință generală, susțin că proprietatea ar echivala cu funcția de

administrare a unor bunuri particulare percepute ca proprietate comună. Identitatea proprietarilor ar fi deci, irelevantă deoarece dreptul de proprietate este exercitat, automat, în concordanță cu binele public.

Pentru teoria jocurilor, problema proprietății este una reală. Dacă motivele agenților economici nu sunt foarte bine delimitate, teoretizarea problemei răspunsului fiecăruia dintre ei, la alegerile strategice autonome ale celorlalți este fără sens. De aceea, distribuirea exactă a drepturilor și evaluarea concentrării asupra sinelui este de interes central. Masahiko Aoki, într-unul din studiile sale privind modelul firmei japoneze (1990) menționează că aceasta (firma japoneză) este deținută în comun de angajați și de banca care deține acțiuni ale firmei; managerii se preocupă de aplanarea conflictelor dintre cele două părți. Drepturile de proprietate fiind divizate între parteneri cu un destin comun, fiecare dintre ei este motivat să se adapteze la interesele celuilalt; de aici influența reciprocă care nu exclude ci presupune necesitatea medierii manageriale.

Învățarea prin monitorizare presupune că angajații îndeplinesc sarcini manageriale de tipul reorganizării activității proprii în concordanță cu interesele firmei. Este posibil ca interesele de grup ale angajaților să fie distincte de cele ale creditorilor sau ale acționarilor. În acest caz, medierea managerială are un conținut puțin diferit de cel din teoria jocurilor. La o analiză mai profundă a sistemului economic japonez - așa cum a fost făcută de Charles F. Sabel - se constată că principiile care stau la baza operării producției dispersate între firme și în cadrul lor se aplică și la nivelul întregii economii. Cum se manifestă de fapt relația între stat și economie?

5.5. Statul și învățarea dezechilibrului

După opinia lui Ch.F.Sabel, dezbaterea despre rolul statului în susținerea creșterii economice s-ar afla într-un punct mort. De ce? Pe de o parte, economiile cu diferite niveluri de dezvoltare pot aluneca în capcanele echilibrului de nivel redus, din care pot fi salvate numai cu sprijin extern, în mod tipic, din partea statului. Pe de altă parte, este confuz modul în care statul poate obține cunoștințe despre economie, suplimentare celor deținute de firme și cum poate evita protecția unor grupări economice. Ceea ce poate transforma acțiunea publică, într-un motor și nu într-un obstacol în calea creșterii economice este statul puternic, o birocrație prevăzătoare, independentă de pârghiile guvernării. Învățarea dezechilibrului, centrală pentru dezvoltarea economică întâmpină dificultăți reale sau presupuse.

Referitor la necesitatea cunoștințelor relevante pentru intervenția statului, obținerea acestora este posibilă prin situarea statului deasupra sau la același nivel cu economia. Dezbaterile actuale despre capitalismul financiar, dezvoltarea târzie, guvernarea corporatistă și cele referitoare la faptul că băncile care investesc în titlurile de capital emise pe termen lung de către firmele cărora le acordă și credite sunt monitori corporatiști mai buni decât alți deținători de capital - sunt o dovadă în plus a faptului că statul poate acumula cunoștințe superioare despre piață în comparație cu agenții economici pentru a-și exercita funcția sa de intervenție. Dar, așa cum am afirmat mai sus, problema centrală a creșterii economice este inducerea învățării dezechilibrului și nu îmbogățirea cunoștințelor despre economie, în general. Rezolvarea acestei probleme se face prin două modalități: prima este aceea de a perturba, pur și simplu, starea de echilibru existentă.

Proiectele suficient de mari pentru a crea dezechilibre care se autoîntrețin, pot produce și oportunități suficiente pentru pătronat de a crea imediat activități de lobby ale angajaților statului, ale furnizorilor și ale clienților din sectorul public, activități care vor subordona programul de dezvoltare intereselor celor care le-au inițiat. Astfel, rezultatul dezechilibrului economic nu este continuarea unui dezechilibru mai productiv ci numai o nouă balanță a forțelor politice care se vor menține prin perpetuarea noului status quo. A doua cale este influențarea firmelor de a accepta învățarea prin monitorizare care să producă reguli mai bune pentru stimularea procesului (ca, de exemplu, stabilizarea anumitor piețe prin impunerea unor taxe asupra importurilor, subvenții la export, autorizarea firmelor de pe acele piețe de a stabili prețurile sau cotele de producție, subvenționarea eforturilor comune de cercetare ale producătorilor sau utilizatorilor unui produs sau proces ș.a.). În economiile avansate, dezvoltarea și producerea unor bunuri complexe implică corelarea acțiunilor mai multor specialiști din ramuri diverse ale industriei și ale sectorului terțiar având drept consecință preferința statului de a negocia cu grupuri de firme. Aceste grupuri pe care Ch.F. Sabel le numește asociații pentru dezvoltare au două funcții: după opinia neoliberalilor, asociațiile sunt văzute ca desfășurând activități de lobby care prin presiuni politice obțin avantaje de care nu pot beneficia direct prin piață, iar din punctul de vedere neocorporatist, sau al guvernării prin interese private, ele acționează în scopul structurării negocierilor dintre grupurile de interese și stat.

Asociațiile pentru dezvoltare și sindicatele angajaților pot fi autorizate de stat să modeleze și să interpreteze regulile directoare, cu

condiția să sprijine implementarea acestor reguli. Interesele membrilor în aceste asociații sunt considerate în esența lor ca fixate. Regimul negocierii schimbă expresia acestor interese nu și caracterul lor fundamental. De aici, sarcinile oficialilor unor astfel de asociații de a urmări reconcilierea sau armonizarea intereselor membrilor grupurilor cu interesele partenerilor externi.

Un rol central al asociațiilor pentru dezvoltare care apare în strategii ale învățării dezechilibrului este acela al facilitării constituirii intereselor și identităților membrilor lor. Dacă firmele din asociații pot prospera în condițiile concurenței de piață, atunci ele vor învăța să se organizeze și să se definească pe sine în colaborare cu statul; tot așa cum statul poate învăța să stabilească scopuri în colaborare cu asociațiile de firme. Această vulnerabilitate reciprocă este echivalentul în relația dintre stat și economie, al întrepătrunderii identităților care rezultă din învățarea prin monitorizare în și între firme, între acestea și asociațiile lor reprezentative. În același timp, aceeași vulnerabilitate reciprocă a partenerilor într-o relație nu implică o armonizare de durată a afacerilor lor tot așa cum armonizarea într-un regim de negociere sugerează că negocierile ar conduce inevitabil la un acord reciproc avantajos. Grupările politice care cred că împărtășesc un scop comun, binele întregii națiuni și care își riscă identitățile în urmărirea lui, pot avea interpretări atât de diferite privind binele public încât să devină dușmani neîndurători. Conflicte asemănătoare pot apărea între firme, între stat și firme în încercările lor de a stabili regulile învățării dezechilibrului.

Să revenim la supoziția după care succesul economic japonez s-a datorat puterii statului japonez. La o analiză mai profundă, așa cum a fost făcută de Ch.F.Sabel, se constată că admițând supoziția de mai sus, și anume că statul poate disciplina economia, atunci ar trebui investigat modul în care birocrațiile devin sau pot fi determinate să devină deținătoare de resurse, independente, orientate spre public, și nu modul în care autoritățile pot incita firmele să stabilească reguli care să le transforme identitatea.

Dar, afirmă Ch.F.Sabel, în realitate, argumentul statului puternic nu are o prea mare influență nici chiar în Japonia. Motivațiile acestei argumentări sunt următoarele: prima, intenția statului a fost un ghid neconcludent pentru performanța actuală a economiei. În perioada postbelică, de exemplu, principala autoritate directoare, Ministerul Comerțului și Industriei, a subestimat în mod sistematic capacitatea de expansiune a industriei autohtone a oțelului și a încercat să împiedice firmele producătoare de autoturisme să-și crească exporturile ș.a. A doua motivație: intervenția statului japonez în desfășurarea proceselor

economice a fost făcută după consultarea interlocutorilor din sectorul privat. Datorită acestei colaborări, intervențiile au fost, pe ansamblu, benefice. În industria aluminiului, rafinarea petrolului, industria constructoare de mașini și de avioane, relația dintre stat și economie se caracterizează prin ceea ce Richard J. Samuels (1987) numea "acord reciproc": statul recunoaște dreptul industriei la o consultare extensivă în formularea politicii iar industria recunoaște obligațiile sale de a coopera la realizarea politicilor. Studiile dezvoltării economiei japoneze din perioada Restaurației Meiji și până în perioada postbelică, confirmă acest model. Noțiunea de acord reciproc are o dublă semnificație: pe de o parte include forme ale înțelegerii dintre stat și asociațiile de afaceri, tipice pentru armonizarea necorporatistă a intereselor, iar pe de altă parte, ea se referă la colaborarea dintre stat și asociațiile pentru dezvoltare. Pentru a asigura această colaborare, autoritățile publice japoneze au încurajat firmele să învețe prin monitorizare.

Așa cum arată evoluția sa istorică, statul japonez a acordat un sprijin puternic asociațiilor de dezvoltare încă de la începuturile Japoniei moderne. Asociațiile comerciale locale din industriile, orientate tradițional spre export, controalele comune ale calității bunurilor pentru export (ca expresie a structurării relațiilor dintre stat, asociații și membrii lor), schimbul organizat de informații despre procesul de producție în unele carteluri (ca cel al oțelului) ș.a. au fost create ca urmare a principiilor care influențează și astăzi politica economică japoneză, deși rolul asociațiilor comerciale și al cartelurilor în promovarea învățării prin monitorizare s-a redus, în comparație cu perioada anterioară celui de-al doilea război mondial. Astăzi, în anumite industrii regionale, dezvoltarea economică este promovată de eforturile comune ale oficialilor locali ai Biroului pentru afaceri mici ale M.C.I. (Ministerul Comerțului și Industriei) și ale oamenilor de afaceri locali. Ei acordă credite subvenționale firmelor în ascensiune și noilor proiecte care fac dovada unui nivel tehnic corespunzător și unei familiarizări cu activitățile de prospectare a pieței. Oamenii de afaceri sunt interesați în succesul firmelor selectate pentru a le sprijini iar procesul prin care se acordă creditul și sunt monitorizate împrumuturile reprezintă căi prin care se poate îmbunătăți producția din industria regională.

O ultimă problemă în acest context este organizarea suportului oferit de stat cercetării interfirme. O mare parte din fondurile destinate subvenționării cercetării relevante în domeniul comercial se îndreaptă spre grupuri de firme organizate în Asociații pentru cercetări de engineering (Engineering Research Associations sau ERA) care sunt entități nonprofit. Scopul lor este să susțină și să urmărească până la finalizare un proiect de

cercetare finanțat, în parte de firmele membre, în parte de stat. Din punct de vedere legislativ, ERA sunt echivalente cu asociațiile comerciale private.

Asociațiile pentru dezvoltare, în primul rând, nu sunt singurele tipuri de asociații de afaceri în politica economică japoneză. Alături de acestea există alte activități de tip lobby și activități guvernamentale cu interese private în Japonia, în politica economică îndreptate spre excluderea firmelor și produselor străine. Deși par a exprima interesul național, aceste activități desfășurate de diferite grupuri sunt legate mai mult de interesele geopolitice decât de dorința de a mări capacitatea de învățare a economiei. În Japonia, învățarea prin monitorizare rămâne totuși un principiu important al succesului relațiilor dintre stat și firme, al relațiilor dintre firme.

Asociațiile de dezvoltare, în al doilea rând, nu sunt un fenomen particular japonez. În acest secol, asociațiile comerciale din Germania și-au divizat industriile respective în subunități puternic specializate, în firme, obligate să concureze între ele în domeniul lor de specializare. Cercetarea interfirme din Germania s-a dezvoltat în mod similar cu cea japoneză.

Succesul economic al Coreei de Sud și al Taiwanului poate fi explicat tot prin importanța asociațiilor pentru dezvoltare în țările industrializate. Deși precondițiile creșterii economice din aceste țări urmează modelul de analiză al schimburilor din Japonia, există totuși câteva diferențe importante. Atât în Taiwan cât și în Coreea, cooperarea între stat și firme a fost rezultatul negocierilor între comunitatea oamenilor de afaceri și birocrația de stat, deoarece și unii și ceilalți căutau o alternativă a clientelismului care controla dezvoltarea economică în anii '50 (prin încurajarea exporturilor, de exemplu). În Coreea de Sud, îndeosebi, guvernele de tip militar din anii '60 și '70 au permis extinderea grupurilor de afaceri chaehol din industriile producătoare de bunuri de consum și în alte sectoare, cu condiția obligării filialelor de a testa capacitatea de învățare pe piețele externe. Este adevărat că asemănarea între Taiwan, Coreea și Japonia în ceea ce privește învățarea prin monitorizare se datorează faptului că primele au fost cândva colonii japoneze. Dezvoltarea acestor țări a fost influențată, mult timp de instituțiile japoneze, evoluția lor istorică permițându-le treptat o îndepărtare de modelul japonez.

Un ultim exemplu dar care nu poate fi asimilat contextului istoric japonez sau modelelor de dezvoltare, prin orientarea spre export în general, dar care demonstrează conexiunile dintre învățarea prin monitorizare (între și în cadrul firmelor) și asociațiile pentru dezvoltare este cel oferit în studiul său, de către Charles F.Sabel și anume creșterea industriei producătoare de mobilă dintr-un sat brazilian[1], de la prelucrarea

[1] *Satul brazilian Sao João do Aruaru.*

rudimentară, meșteșugărească, la o industrie extrem de tehnicizată, numai în decursul unui deceniu (1980-1990). Datorită presiunii fiscale cauzate de micșorarea veniturilor din impozite și scăderii transferurilor de plăți de la guvernul federal, guvernul statului Ceará din N.E.Braziliei a încercat să-și reducă cheltuielile și să sprijine dezvoltarea locală prin achiziționarea materialelor și echipamentelor necesare, de pe plan local. Secretariatul de Stat pentru Industrie și Comerț (S.I.C.), un birou restrâns format din specialiști în dezvoltarea economică, cu o agenție și mai mică de experți tehnici, au responsabilitatea de a căuta furnizori și de a intermedia tranzacțiile. Dar, autoritatea de a realiza și a accepta achizițiile, revine altor agenții guvernamentale, utilizatorii produselor respective. Astfel, chiar în cazul în care există o preferință guvernamentală pentru produsele autohtone și n-ar exista concurență străină, firmele locale nu au garantate piețele de desfacere.

Această situație este posibilă datorită faptului că toți cei angajați în realizarea unei comenzi au responsabilitate egală în ceea ce privește descoperirea cauzelor care au dus la defecte și asigurarea asistenței tehnice, firmelor solicitante. S.I.C. are deci motive întemeiate de a spori fluxurile de informații privind remedierea dificultăților întâlnite de diverși producători prin punerea staff-ului său la dispoziția firmelor. Ca atare, o mare parte din activitatea de coordonare a relațiilor dintre firme, dintre acestea și clienți, pe de o parte, și birou, pe de altă parte, se află în responsabilitatea asociațiilor comerciale.

Astfel, precondiția pentru contractarea unei comenzi aparținând unui grup de producători constă în crearea unor asociații comerciale. Se presupune că, cei care nu reușesc să stabilească reguli de asociere, nu pot atrage resurse sau să stabilească responsabilități pentru rezolvarea eventualelor dificultăți. Asociația stabilește, în aceste condiții, cotele de producție și consultă tehnicienii guvernamentali în problemele curente. Structura și liderii asociației se schimbă periodic, reflectând astfel influența crescândă a altor firme cu capacități deosebite în derularea contractelor viitoare.

Această variantă a asociațiilor pentru dezvoltare nu expune producătorii concurenței de pe piața mondială ci stimulează firmele în însușirea unor deprinderi care să le permită lansarea în exporturi. Deducem de aici, legătura între învățarea prin monitorizare în și între firme, pe de o parte și învățarea prin monitorizare între firme de stat, mai slab reprezentată în cazul Japoniei, pe de altă parte. Descentralizarea, la nivelul firmei, S.I.C. și asociației pentru dezvoltare permite învățarea permanentă, și, ca atare, adaptarea rapidă la schimbările în preferințele clienților,

context stimulat de organizarea fluxurilor de informații și repartizarea responsabilităților pentru atingerea performanței în scopul propus.

5.6. A face și a înțelege

Ideea învățării prin monitorizare urmărește compensarea promisiunilor derivate din teoria lui Albert Hirschman cu privire la caracterul indispensabil al autorităților publice în dezvoltarea economică. Prin trecerea de la nivelul micro la nivelul macroeconomic se demonstrează modul în care actorii vieții economice induc învățarea în procesul transformării schimburilor, în dezbateri permanente, prin perturbarea status-quo-ului, fără a deveni sclavii șanselor sau întâmplărilor fericite.

Crearea acestui context este posibilă numai datorită capacităților indivizilor care, în relațiile cu societatea, se manifestă contrar punctelor de vedere standard aparținând economiștilor și sociologilor.

În concluzie, învățarea prin monitorizare, formă de cooperare economică, este un caz particular al unui tip mai larg de experiment social sau pragmatism.

Din acest punct de vedere, cooperarea este tot atât de necesară producerii de idei în știință sau politică ca și producerii de bunuri în economie. Punctul central al dezbaterilor moderne privind caracterul schimbului economic îl reprezintă disputa între H. Spencer și E.Durkheim privind limitele acordurilor contractuale. Primul susținea și argumenta ideea după care toate relațiile economice pot fi reglate prin contracte. Durkheim obiectează împotriva ideii, că toate situațiile neprevăzute ar putea fi acoperite prin contracte și, în consecință, susține că acestea trebuie interpretate în funcție de fiecare context particular. În argumentația lui E. Durkheim, părțile, anticipând această situație își vor asuma obligații numai atunci când pot anticipa că eventuala judecată a terților va fi consonantă cu modul propriu de înțelegere a obiectivității. Deci, regimul contractual presupune norme de corectitudine. Societatea este percepută în stadiile primare ale evoluției sale ca un actor colectiv care articulează aceste norme și le impune indivizilor, interpretând lumea inteligibilă pentru toți și pentru fiecare. Pe măsură ce se dezvoltă diviziunea muncii, se formează grupuri profesionale, cu responsabilități distincte în îndeplinirea unor sarcini specifice.

Sentimentul dependenței reciproce obligă fiecare grup față de celelalte și îi conduce pe membrii lor spre îndeplinirea sarcinilor

contractuale. Astfel, chiar când progresează, economia continuă să depindă de societate ca fiind baza sa de adaptare.

Punctele de vedere ale lui Spencer își găsesc temei în înțelegerea modernă a contractării sau a teoriei jocurilor cu privire la bazele cooperării. Durkheim conturează două variante de bază ale sociologiei economice. Prima, despre care am mai discutat, creează dependența activității de cooperare, de prezența comunității și de încrederea între agenții economici. Aici, normele obiectivității au o forță motivațională directă, determinând părțile să se aștepte la reciprocitate și nu la înșelătorie. În aceste condiții cooperarea se desfășoară în mod natural, oricând este potențial avantajoasă. A doua variantă se axează pe rețelele sociale, percepute drept conexiuni între actori, rezultate din încrederea în acțiunea partenerilor. Normele generale în aceste rețele sunt lipsite de forța lor motivațională. În schimb, acumularea ritmică și îndeplinirea unor mici obligații creează rutine care modelează, la rândul lor, așteptări vis-à-vis de cooperare. Diferențele dintre acestea definesc rețele sociale de tipuri variate; numai unele dintre aceste tipuri de rețele stimulează schimbul inovator. În rețele redus socializate ("undersocialized" Granovetter, 1985), participanții împărtășesc atât de puține așteptări încât acestea sunt paralizate de inabilitatea lor de a prevedea modul de reacție al celorlalți, față de situații neprevăzute apărute pe piață. În rețelele intens socializate ("oversocialized") regulile de reciprocitate sunt atât de clare și universale încât ele blochează schimburile prin modul de distribuire a veniturilor. Cooperarea economică conduce la inovare și creștere numai atunci când rețelele nu sunt nici reduse dar nici intens socializate.

În ciuda diferențelor, teoriile lui Spencer și Durkheim presupun că activitatea de cooperare este rezultatul unor condiții anterioare: armonizarea intereselor agenților și caracteristicile normative ale unui grup sau obiceiul de reciprocitate. Lipsesc deci, din preocupările ambilor autori, cercetările privind modul de desfășurare a cooperării și efectul cooperării asupra percepției partenerilor, în raport cu lumea reală în care se găsește originea intereselor lor.

Așa cum am mai subliniat, regulile învățării prin monitorizare obligă părțile să-și redefinească proiectele și obligațiile în funcție de experiența comună care depășește înțelegerea lor inițială. Această constantă redefinire a scopurilor poate produce armonizarea fundamentală a intereselor, idee pe care sociologul o consideră precondiție a cooperării, iar economistul o exclude, chiar și ca o consecință.

Distincția pe care o vom schița, în cele ce urmează, între opinia cu privire la relația individ-grup în învățare și monitorizare și moștenirea

conceptuală a lui Spencer și Durkheim, ne va ajuta să înțelegem mai bine cele afirmate mai sus. În învățarea prin monitorizare, indivizii sunt sociabili. Dorințele și posibilitățile lor de a obține ceea ce doresc sunt modelate de ceea ce grupul de apartenență consideră dezirabil și legitim. Spre deosebire de opinia sociologilor, această regulă nu este suficient de convingătoare pentru a conduce la acțiune. Indivizii trebuie să interpreteze regulile generale pentru a le adapta la situații particulare; echilibrul căutat rezultă din adaptarea atât a comportamentului individual cât și a normelor sociale prin acțiuni strategice.

Dintre cele trei precondiții ale învățării prin monitorizare - aplicarea regulilor în cazul unor proiecte comune indiferent de mărimea lor; necesitatea atenției acordate activității partenerilor, în toate circumstanțele și, în sfârșit, costurile reduse ale experimentării învățării prin monitorizare ne determină să ne întrebăm de ce acest sistem nu este adoptat, ori de câte ori este necesar?

6. ALEGEREA RAȚIONALĂ ÎN SOCIOLOGIA ECONOMICĂ

Conform teoriei alegerii raționale oamenii se comportă rațional pentru a-și satisface preferințele sau pentru maximizarea utilității. Provenită din economia neoclasică, această teorie aplicată în sociologie are anumite particularități.

Organizarea socială și instituțiile sociale care aproape lipsesc în economia neoclasică, locul lor fiind ocupat de ipoteza tranzacțiilor fără costuri, pe o piață perfectă, joacă un rol major în teoria sociologică a alegerii raționale, din două puncte de vedere. În anumite contexte, organizarea socială și instituțiile sociale sunt considerate ca fiind date, alcătuind o structură în cadrul căreia se fac alegeri și care explică acțiunile individuale ca efecte ale sistemului. În alte cazuri, acestea (organizarea socială și instituțiile sociale), devin imprevizibile iar întrebările de ce? și în ce mod? indivizii raționali creează și mențin organizarea socială și instituțiile sociale devin întrebări centrale pentru sociologie.

6.1. Patru elemente esențiale ale economiei neoclasice

Dintre elementele fundamentale ale teoriei alegerii raționale aplicată în sociologie dar și în economie, patru provin direct din economia neoclasică, iar celelalte reprezintă completări sau transformări provenite din sociologie.

6.1.1. Individualismul metodologic

În ciuda denumirii sale, teoria alegerii raționale nu justifică acțiunea, ci explică funcționarea sistemului economic și social, la nivelul sistemului (a), prin acțiunile indivizilor care construiesc sistemul (b) și prin conexiunile care se stabilesc între ele (c). Cele două niveluri ale teoriei sunt deci, nivelul actorilor și nivelul sistemului de acțiune. Schematic, teoria poate fi

reprezentată printr-o diagramă care conține trei tipuri de relații: 1) efectul fenomenelor de la nivelul sistemului asupra orientărilor actorilor individuali; 2) acțiunile indivizilor privite ca raționale; 3) combinarea acestor acțiuni, într-o anumită structură instituțională, în vederea obținerii efectelor sistemice (figura nr. 1).

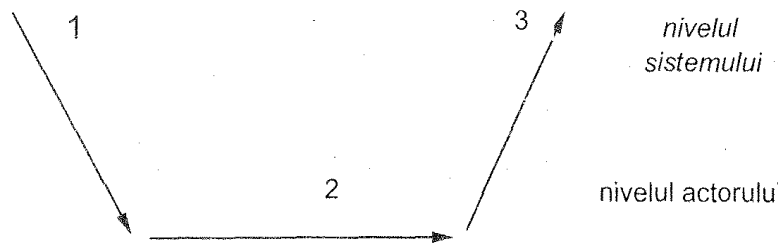


Figura nr. 1. Tipuri de relații în utilizarea sociologică a teoriei alegerii raționale

Diagrama ajută la înțelegerea naturii teoriei alegerii raționale în sociologie prin comparație cu domeniul cunoscut sub denumirea de *behavioral economics* (economie comportamentală).

Cele trei relații sunt analizate de economiștii neoclasici, bazându-se pe o anumită simplificare a ipotezelor privind aceste relații. Se presupune că există o informare perfectă, astfel încât relația (1) este o simplă transmitere de informație privind prețurile oferite și prețurile cerute la nivelul sistemului. Se presupune, de asemenea, că indivizii sunt perfect raționali, astfel încât în relația (2), informația și preferințele determină acțiunea în conformitate cu postulatul maximizării utilității. *Behavioral economics*, dominată la început de psihologii cognitivi, studiază anomaliile psihologice care determină abaterile indivizilor de la acțiunea rațională. Poziția relativă a teoriei alegerii raționale față de economia neoclasică este aceeași, atât din punctul de vedere al sociologiei, cât și al behavioral economics. Concentrându-se asupra relației (3) și acceptând pentru simplificare, ipoteza economiștilor neoclasici cu privire la raționalitatea relației (2), teoria alegerii raționale studiază ceea ce s-ar putea numi anomalii sociale. Similare anomaliilor psihologice din behavioral economics, care reprezintă abaterile sistematice ale indivizilor de la raționalitate, anomaliile sociale din teoria sociologică a alegerii raționale arată abaterile sistemice de la ipoteza pieței perfecte din economia neoclasică, ce apar ca urmare a legăturii dintre nivelurile macro și micro în relația (3).

Noua economie instituțională (care se identifică cu opera lui Oliver Williamson sau cu grupul de la "*Journal of Institutional and Theoretical Economics*") ocupă un loc aparte în cadrul domeniului mai larg al teoriei sociologice a alegerii raționale.

Anomaliile sociale includ ca model proeminent problema bunurilor publice. Deși este tratată, îndeosebi, de economiști, de cercetătorii domeniului politic și apoi de sociologi, această problemă ilustrează caracterul general al teoriei alegerii raționale din sociologie.

Acțiunile raționale ale indivizilor se combină pentru a produce un efect care este mai puțin dorit decât altul la care nu se poate ajunge prin acțiune rațională individuală. Acesta este un exemplu a ceea ce Robert K. Merton numea, în 1949, "consecințe imprevizibile ale acțiunii intenționate" (the unanticipated consequences of purposive action). În sociologie, teoria alegerii raționale acționează prin combinarea ipotezei raționalității la unii indivizi, respectiv prin înlocuirea ipotezei pieței perfecte, cu structura socială privită uneori ca factor endogen sau exogen care transformă acțiunile individuale în efecte sistemice. Problema bunurilor publice este o dovadă în acest sens, reprezentând situația în care bunul (indivizibil) asupra căruia trebuia luată o decizie exprimă interesul unei colectivități potențiale, dar lipsește structura socială care să reunească membrii acestei colectivități potențiale într-un singur actor. Acționând în scopul satisfacerii intereselor personale, indivizii prejudiciază interesele comune.

Mare parte dintre cercetătorii preocupați de aplicarea teoriei alegerii raționale în sociologie nu dau atenție absenței structurii sociale în trecerea de la nivel micro la nivel macro, ci prezenței acestei structuri sub forma instituțiilor stabile care conduc la efecte macrosociale.

6.1.2. Principiul maximizării sau optimizării utilității

Ipoteza conform căreia indivizii acționează având ca scop maximizarea utilității este proprie economiei neoclasice. Atunci când obiectivul spre care se orientează este cunoscut de indivizi, acțiunile pe care le vor întreprinde în acest scop, vor fi percepute ca fiind cele mai eficiente. Indiferent că se utilizează formularea mai largă sau mai restrânsă a teoriei alegerii raționale, ipoteza amintită constituie sursa puterii deductive a teoriei alegerii raționale în sociologie, ca și în economia neoclasică. De exemplu, cercetătorul poate recunoaște, în structura bunurilor publice, situația în care beneficiile obținute de cineva depind de contribuțiile tuturor; de fapt, ele depind mai puțin de propriile acțiuni cât de acțiunile celorlalți. Dacă cercetătorul este adeptul teoriei alegerii raționale,

se deduce imediat situația în care beneficiile obținute din bunurile publice sunt mult mai importante decât costurile contribuției. În acest caz, comportamentul rațional îl va determina pe individ să nu își aducă contribuția fără un stimul suplimentar, excepție făcând situația în care beneficiile rezultate din propria contribuție sunt mai mari decât costurile. Ceea ce se poate prevedea este faptul că bunurile publice nu vor fi procurate prin contribuții voluntare. Această putere deductivă poate explica numeroase fenomene, altfel inexplicabile, cum ar fi acela că taxele nu sunt achitate de bună voie ci trebuie impuse. Deducțiile nu conduc întotdeauna la proiecții corecte; ceea ce trebuie reținut este faptul că teoria permite realizarea unor deducții care pot fi verificate datorită postulatului raționalității, nucleul teoriei alegerii raționale.

6.1.3. Conceptul de optim social

În teoria alegerii raționale, un optim social (denumit optim Pareto) reprezintă starea socială în care bunăstarea unor indivizi nu înseamnă sărăcia altora; această stare poate sau nu să rezulte din faptul că indivizii acționează în cadrul sistemului, în scopul maximizării utilității. Optimul social este un posibil efect al acțiunii și nu motorul acesteia.

În teoria funcționalistă, optimul social este, dimpotrivă, motorul care pune în mișcare sistemul. Principalul postulat al teoriei funcționaliste este acela conform căruia sistemele sociale acționează în scopul auto-întreținerii, ceea ce presupune realizarea optimului social. Ca atare, instituțiile sociale sunt analizate pe baza principiului homeostatic, respectiv prin funcțiile pe care aceste instituții le îndeplinesc în vederea menținerii sistemului la nivel optim.

Exemplul elocvent în acest sens aparține lui K. Davis și W. Moore (1945) cu privire la explicarea sistemului de stratificare: ocupațiile pe care le dețin oamenii sunt urmare a recompenselor datorate unor statusuri cu importanță diferențiată în menținerea sistemului. Ceea ce deosebește teoria funcționalistă de teoria alegerii raționale, în afara similitudinilor menționate, este faptul că în cazul primei, principiul homeostatic, postulatul central, se aplică la nivelul sistemului al cărui comportament urmează să fie explicat, în timp ce, în a doua teorie, același postulat se aplică la un nivel inferior celui al sistemului. Această diferență atrage următoarele consecințe: funcționalismul nu poate explica colapsul sau schimbarea sistemului, iar teoria alegerii raționale nu poate explica, la rândul ei, eșecurile individuale sau schimbarea preferințelor. O a doua consecință este aceea că teoria alegerii raționale pentru a fi considerată o teorie a

sistemului social, postulatul central trebuie însoțit de elemente suplimentare reprezentate de relațiile (1) și (3) din figura nr. 1.

6.1.4. Conceptul de echilibru al sistemului

În teoria alegerii raționale, conceptul de **echilibru social** (denumit uneori echilibrul Nash) este diferit de cel de optim social, exprimând starea în care orice actor care acționează individual nu poate îmbunătăți rezultatul acțiunii prin modificarea ei, nefiind interesat.

Echilibrul este rezultatul acestei lipse de interes față de schimbarea acțiunii. Diferența dintre cele două concepte poate fi ilustrată printr-un joc de două persoane, în care rezultatele depind de acțiunile întreprinse de ambii jucători, fiecare dintre ei controlând rezultatele care îl privesc mai mult pe celălalt decât rezultatele urmărite de către acesta.

Figura nr. 2 exprimă o structură de acțiune care satisface aceste condiții.

		Actorul B	
		1	2
Actorul A	1	1, 1	-1, 2
	2	2, -1	0, 0

Figura nr. 2. Structura plății într-un joc în care echilibrul social și optimul social reprezintă stări diferite

În fiecare cadran, primul număr reprezintă plata actorului A, iar cel de al doilea plata actorului B. Așa cum se observă, dacă actorul A alege acțiunea (2) și nu acțiunea (1), câștigă o unitate, în timp ce B, alegând aceeași acțiune, pierde două unități.

În această structură, echilibrul se definește prin starea în care actorul A alege acțiunea (2), iar actorul B alege aceeași acțiune, situație în care plata este nulă pentru amândoi. Aceasta este singura situație în care nici unul dintre jucători nu are interesul să-și modifice acțiunea, constituind, prin definiție, un echilibru social.

Optimul social reprezintă, dimpotrivă, situația în care A alege acțiunea (1) iar B aceeași acțiune. Spre deosebire de situația precedentă, optimul social dă ambilor actori posibilitatea de a câștiga.

Diferența între **optimul social** și **echilibrul social** este, de fapt, diferența între acțiunea colectivă și acțiunea individuală.

În teoria alegerii raționale, echilibrul social rezultă din implicațiile combinate ale acțiunii individuale; optimul social este rezultatul obținut de o colectivitate condusă de un lider mărinimos al cărui scop este acela de a evita îmbunătățirea situației anumitor indivizi, în timp ce situația celorlalți s-ar înrăutăți.

În anumite structuri de acțiune, optimul social și echilibrul social coincid. În alte cazuri, ca și în exemplul dat, ele sunt distincte. Există însă și situații în care există mai multe echilibre, dintre care numai o parte reprezintă și stări de optim social dar și invers: când există mai multe stări de optim, dintre care numai o parte sunt echilibre sociale.

Diferența dintre optimul social și echilibrul social reprezintă elementul distinctiv al teoriei alegerii raționale, reflectând o dată în plus contrastul dintre această teorie și funcționalism.

6.2. Patru elemente esențiale din sociologie

Distincția dintre optimul social și echilibrul social depășește granițele economiei neoclasice ce se ocupă doar cu bunurile private divizibile fără externalități (fără a fi exportate). Distincția devine evidentă când se trece la bunurile publice sau acțiuni cu externalități.

6.2.1. Obținerea utilității prin renunțare la control

Așa cum am mai arătat, economia neoclasică este preocupată de distribuirea resurselor între indivizi independenți, fiecare dintre ei acționând în scopul maximizării utilității.

Presupunerea implicită sau explicită, conform căreia fiecare individ câștigă utilitate prin renunțare la controlul asupra unei resurse și pierde utilitatea prin pierderea controlului asupra acesteia este ipoteza care corespunde acestui tip de economie. Astfel, individul se va angaja în operațiunea de schimb numai în situația în care el obține controlul asupra unui bun pe care îl preferă celui la care trebuie să renunțe pentru a obține respectivul control.

Există posibilitatea ca indivizii să câștige utilitate prin renunțare la controlul unilateral asupra unei resurse, așa cum se întâmplă în cazul renunțării la controlul asupra propriei acțiuni.

Dacă un individ consideră transferul controlului propriei acțiuni asupra altui individ ca sursă a unor rezultate mai bune, atunci este rațional să procedeze astfel.

În limbajul obișnuit, se spune că o persoană se lasă influențată de o alta, sau are încredere mai mare în judecata acestei persoane decât în propria judecată, ori acordă mai multă autoritate acțiunii altora care urmează sfaturile altei persoane. Asemenea transferuri de încredere sau influență au loc atunci când informația este deficitară, existând o mare incertitudine asupra rezultatului unor acțiuni. În aceste circumstanțe, sistemul se poate schimba: pe de o parte, în sensul creării unei structuri autoritare, din ceea ce înainte a fost o grupare de indivizi independenți. Autoritatea charismatică de exemplu, ia naștere prin transferul unilateral al drepturilor de control aparținând unor persoane, către un singur individ, liderul charismatic. Pe de altă parte, schimbarea presupune trecerea spre sisteme instabile, fără procese de echilibrare. Deoarece controlul asupra unei acțiuni este cedat unilateral, resursele nu trebuie să fie "rare" și nici nu este nevoie de echilibru.

Un exemplu în acest sens este cel al investitorilor care urmează sfaturile unui expert în investiții. În anumite circumstanțe, această situație poate conduce la sisteme instabile sau dezorganizate, în care mai multe persoane urmează un conducător sau urmează alți indivizi care, la rândul lor, sunt conduși de un singur lider. Acest efect de "bulgăre de zăpadă" este evident dacă persoanele nu numai că transferă acțiunile lor unui lider, dar imită alte persoane în ceea ce privește alegerea acestui lider. În condiții de incertitudine, acest comportament este considerat rațional; el poate produce, totuși, instabilități într-un sistem de acțiune, atrăgând după sine panică, capricii, prăbușiri, fie că este vorba de activități economice sau noneconomice.

6.2.2. Capitalul social

Capitalul social se referă la orice aspect al organizării sociale informale care constituie o resursă productivă pentru unul sau mai mulți actori. Într-o comunitate în care tineretul se îndepărtează de cultura populară și se supune școlii, normele sociale stricte reprezintă un capital social pentru părinții interesați de succesul școlar al copiilor. O rețea întinsă de prieteni și cunoștințe prin intermediul căreia se pot obține informații

suplimentare privind oferta de muncă, reprezintă pentru o persoană care caută o slujbă, un capital social (Granovetter, 1973). Indivizii pot investi în mod rațional în capitalul social; formarea unei rețele de prieteni și cunoștințe poate fi privită ca o astfel de investiție.

În cea mai mare parte a formelor de capital social, investiția va fi mai mică decât necesarul datorită caracterului de bun public al acestui capital social. Mărimea sa va depinde de tipul structurii sociale, de caracterul rețelelor, de continuitatea și multiplicitatea relațiilor sociale (o relație multiplă între două persoane se dezvoltă atunci când acestea întrețin relații în două sau mai multe activități sau roluri sociale).

6.2.3. Originea socială a drepturilor

Spre deosebire de economia neoclasică, teoria alegerii raționale acordă o atenție deosebită originii și repartizării drepturilor. Într-o situație dată, evaluarea unei acțiuni ca rațională depinde de distribuirea drepturilor. De aceea, drepturile își au originea în rezultatele proceselor sociale în care indivizii acționează rațional pentru promovarea propriilor interese, prin stabilirea, în comun, a unei alocări benefice a drepturilor. Aceasta implică o ierarhie a acțiunilor, în care cele de la un anumit nivel ierarhic determină drepturi la nivelul imediat inferior care, la rândul lor, constituie constrângeri asupra acțiunilor de la acest nivel. Conflictul reprezintă un efect al alocării sociale a drepturilor (cum ar fi, de exemplu, într-o convenție constituțională, război civil sau revoluție), concept de care economia neoclasică nu este interesată.

6.2.4. Instituțiile

Cel de-al patrulea element esențial al teoriei alegerii raționale, care explică diferența între aceasta și economia neoclasică, îl reprezintă poziția centrală a instituțiilor.

Din figura nr. 1 se pot deduce cele două roluri ale instituțiilor: primul constă în combinarea acțiunilor individuale prin relația (3), de la nivelul actorilor individuali pentru a obține efecte sistemice. De aceea, instituțiile pieței redistribuie resursele la prețuri care depind de instituțiile particulare (S. Lindenberg, într-un articol apărut în 1992, arăta cum instituțiile pieței, în absența unor instituții adecvate, se pot transforma în structuri necompetitive).

Instituțiile birocratice sunt structurate astfel încât ele coordonează acțiunile indivizilor în vederea obținerii unor rezultate comune.

Un al doilea rol al instituțiilor constă în interpretarea stărilor sistemului prin relația (1) din figura nr. 1 pentru a influența orientările actorilor individuali. Mass-media este un exemplu în acest sens. Determinându-i individului lumea cognitivă, aceste instituții îi pot influența preferințele și acțiunile.

În teoria alegerii raționale, instituțiile care fac legătura între nivelurile micro - macro și, respectiv macro - micro, pot fi considerate variabile exogene atunci când se studiază efectele structurilor instituționale particulare asupra acțiunilor individuale, sau asupra rezultatelor sistemice. Dar pot fi considerate și variabile endogene atunci când se urmărește modul în care acțiunile raționale duc la apariția anumitor instituții. De exemplu, diferența între organizarea firmelor de autoturisme japoneze și cele occidentale poate fi interpretată ca un răspuns rațional la constrângerile structurii instituționale din Japonia și, respectiv, din Occident.

6.3. Aplicații în activitatea economică

Teoria sociologică a alegerii raționale, ale cărei origini se găsesc în economia neoclasică și al cărui obiectiv este explicarea funcționării sistemului social, a adus importante contribuții la cunoașterea fenomenelor economice.

6.3.1. Teoria organizării și teoria firmei

Teoria organizației din economie și legea organizației din dreptul englez constituie puncte de plecare în analiza teoriilor organizării din perspectiva alegerii raționale.

În teoria organizației, firma reprezintă patronul, iar funcționarul este angajatul care, în schimbul compensației primite, acționează conform orientării patronului și în scopul urmăririi intereselor acestuia.

Problema patronului constă în faptul că angajatul își menține controlul de facto asupra acțiunilor sale și, ca urmare, el poate acționa în propriul interes atunci când apare un conflict de interese între el și patron.

Un conducător de firmă rațional va încerca să-și determine angajatul să acționeze în interesul său (al conducătorului) fie prin supravegherea acțiunii, fie prin realizarea unei legături între interesul angajatului și beneficiile acțiunii sale. Există forme diferite de stimuli care pot fi folosiți în întreținerea acestor legături: munca în acord individual,

munca în acord în grup, norma individuală sau norma de grup, primele individuale sau de grup, comisioanele, posibilitatea de a obține acțiuni ale firmei, promovările.

Un angajat rațional va acționa în scopul maximizării utilității, în condițiile stimulentelor și constrângerilor impuse de conducătorul firmei. Cercetările concrete ale economiștilor și sociologilor au abordat fie natura organizațională a sarcinii managerului în anumite condiții (E.Fama, 1980; S. Rosen, 1986; Ed. Lazear, 1981), fie varietatea sistemelor stimulative (D. Miller, W. Form, 1980; T. Petersen, 1992).

Primul pas în optimizarea structurii stimulative oficiale îl reprezintă alegerea modelului organizațional. Al doilea pas este recunoașterea în cadrul oricărei structuri oficiale (formale) de relații stabilite prin reguli și legi, a unui **sistem social neoficial** (informal) care va introduce stimulente suplimentare aflate la un moment dat și în anumite condiții în conflict sau va completa stimulii stabiliți. Creșterea numărului normelor restrictive de producție este un exemplu pentru primul caz (o astfel de normă odată instituită poate acționa ca stimul pentru a reduce producția, în opoziție cu stimulii stabiliți de managerul firmei). Uneori, astfel de norme pot avea ca efect creșterea producției în comparație cu aceea realizată de muncitori individuali. Cercetările lui F. Roethlisberger și W. Dickson, la Western Electric din anii '30 sunt elocvente în acest sens.

În cadrul modelului organizațional, sarcina managerului constă în optimizarea ambelor tipuri de stimulenți, formali și informali, care pot apărea într-o structură formală dată și într-un anumit mediu organizațional. O astfel de sarcină poate urmări alcătuirea unor astfel de structuri formale care să atragă sistemele informaționale rezultate, la îndeplinirea scopurilor organizației. De exemplu, marile firme japoneze construiesc zone rezidențiale comune, "orașe ale companiei" care oferă locuri pentru recreere și vacanță, toate acestea cu scopul de a întări loialitatea față de firmă și legăturile sociale dintre angajați. Privit din acest punct de vedere, modelul organizațional presupune cunoștințe care depășesc domeniul economic, cum sunt cele privind funcționarea sistemelor sociale și influența constrângerilor exogene asupra acestei funcționări (structura organizațională formală poate exercita o astfel de constrângere, care poate fi însă utilizată indirect în modelarea sistemului informal).

6.3.2. Drepturile în cadrul organizației

Dacă organizația formală este percepută ca un organism, atunci se recunoaște alocarea de drepturi pentru diferite poziții sau statusuri din

ierarhia organizațională. În acest caz, obiectivele organizației sunt considerate nu punct de plecare, ci rezultat al alocării drepturilor. Cel mai bun exemplu îl constituie cazurile în care alocarea drepturilor este determinată de un agent exterior, cum ar fi guvernul, alocare făcută în scopul instituirii, de exemplu a democrației industriale dar și alocarea de drepturi făcută de un manager dornic să maximizeze viabilitatea firmei. Drepturile alocate pentru diferite poziții sau statusuri din firmă pot afecta funcționarea acesteia (criteriul care deosebește firmele industriale exportatoare japoneze de cele din Europa și America).

6.3.3. Panică, dezechilibre, prăbușiri

Activitatea economică include pe lângă procesele obișnuite de producție și schimb, panica bursieră, retragerile masive ale depunerilor bancare, panica de pe piața de titluri și alte fenomene economice asemănătoare care amenință starea de echilibru. Sociologii și psihologii sociali au cercetat astfel de fenomene prin termeni ca imitație, influență și altele. Abordarea teoriei alegerii raționale de către sociologi constă în utilizarea extinsă a structurii conceptuale de bază a analizei economice, așa cum s-a arătat în cele prezentate. O asemenea extindere poate fi transferul unilateral al controlului asupra acțiunilor unei persoane, situație descrisă deja. Transferul fiind unilateral, nu este necesar să conducă la echilibru, dar poate produce procese neechilibrate. Acțiunea având un caracter rațional, este posibilă înțelegerea condițiilor în care asemenea transferuri se fac pe scară largă, dar și a situațiilor în care ele implică unul sau câțiva participanți.

Unii cercetători tratează aceste fenomene dinamice, din punctul de vedere al alegerii raționale, drept "cascade informaționale" în care acțiunile ce transformă informațiile private în informații publice modifică preferințele altora prin noile informații pe care le oferă. S. Lohman (1992) aplică un model asemănător celui de mai sus în studiul dinamicii demonstrațiilor din anii 1989-1991 din Leipzig, demonstrații care au contribuit la căderea Germaniei de Est, iar T. Kuran (1991) în analiza colapsului regimurilor comuniste din Europa de Est.

K.D. Opp și C. Gern au utilizat abordarea alegerii raționale, implicând rolul rețelelor sociale, al grupurilor disidente și al cooperării spontane în revoluția din 1989, în Germania de Est. Acest tip de model a fost aplicat în mai mică măsură în cazul fenomenelor economice explicite cum ar fi retragerile masive ale depunerilor bancare, situațiile de panică induse pe piață ș.a.

6.3.4. Capitalul social și dezvoltarea economică

Dezbaterile din teoria socială și economică în jurul conceptului de capital social au dus la formularea altor concepte înrudite precum: legătura "F" (family, friends and firms) - familie, prieteni și firme, aparținând lui Yoram Ben-Porath (1980) și ideea de "embeddedness" (încorporare) a tranzacțiilor economice în relații sociale stabile (M. Granovetter, 1985). Capitalul social este un termen cu un conținut mult mai larg, provenit atât din economie cât și din sociologie. Dintre cercetătorii care au folosit, printre primii, acest concept amintim pe: G. Loury (1977), P. Bourdieu (1980), D.H. Flapp și N.D. de Graf (1986), J. Coleman (1988, 1990), M. Schiff (1992) și R. Putnam (1992). Conceptul de capital social a fost folosit în explicarea diferențelor în comunități și resurse sociale dintre copiii negri dezavantajați din centrul orașelor și ceilalți copii; în explicarea diferențelor de succes profesional dintre persoane care valorifică diferite mărimi de capital social; analiza efectelor variate pe care liceele catolice și cele publice le au asupra rezultatelor în educație; explicarea diferențelor dintre mai multe cartiere din Chicago în ceea ce privește crima și delincvența; influența mediului familial din aceeași comunitate asupra delincvenței în rândul tinerilor ș.a.

Valoarea capitalului social pentru activitățile economice ale imigranților din SUA a făcut obiectul studiului lui G. Borjas (1992). Urmărind generațiile din perioada 1910-1980, el a observat caracterul relativ constant al salariilor diferitelor grupuri etnice care au făcut parte din cel mai important val de imigranți ai secolului. G. Borjas nu se ocupă de explicarea mecanismelor prin care acest capital etnic și-a produs efectele. Se presupune însă că unul dintre aceste efecte este, în mod cert, formarea rețelelor sociale care oferă anumitor grupuri etnice monopolul virtual asupra unor ocupații (coreenii - negustori de legume și fructe în New York și Los Angeles; croații - administratori în domeniul construcțiilor în Chicago; indienii - vânzători în chioșcurile de ziare din New York; polonezii - muncitori în domeniul întreținerii construcțiilor din Chicago). Literatura de specialitate conține și alte lucrări, studii, cercetări privind efectul imigrației asupra capitalului social.

Un alt exemplu privind funcțiile capitalului social îl constituie instituțiile care sprijină dezvoltarea economică. În Asia de Sud-Est, ca și în alte zone ale lumii există astfel de instituții denumite, unele dintre ele, asociații de creditare prin rotație, alcătuite din prieteni și vecini care se întâlnesc lunar, cu ocazia unui eveniment social. Toți membrii asociației contribuie cu sume de bani egale care, adunate, (potul) vor fi acordate unuia dintre membri, ales prin tragere la sorți sau prin licitație. Suma acordată este suficient de mare pentru a permite celui care a primit-o să

pună bazele unei afaceri. Ciclul se încheie atunci când ultimul membru al asociației a primit suma cuvenită (potul). În acest caz, este posibilă evaluarea capitalului social. Presupunând că toți membrii vor rămâne în asociație până la încheierea ciclului, valoarea capitalului social este egală cu costul împrumutului aceleiași sume din altă parte (valoarea dobânzii pe care membrul situat la mijlocul ciclului ar fi trebuit s-o plătească în cazul unui împrumut).

Valoarea capitalului social în asociațiile de creditare prin rotație rezultă din particularitățile relațiilor sociale existente între membrii asociației care servesc unei funcții de supraveghere; prestigiul asociației depinzând de capacitatea de a-și păstra fiecare membru care își achită cotizația și după ce a încasat suma acumulată (potul).

Se poate întâmpla ca, un membru al asociației, la un moment dat, după ce primește potul să fie tentat să renunțe la contribuțiile ulterioare. Dacă această renunțare va afecta relațiile cu ceilalți membri ai asociației și, ca urmare, va rezulta o pierdere mai mare decât renunțarea la plata cotizațiilor, atunci va fi în interesul său să nu renunțe. În condițiile în care cele arătate mai sus se pot adeveri în cazul tuturor membrilor grupului și în toate stadiile ciclului, atunci fiecare membru al grupului deține un capital social care va permite realizarea valorii potențiale a asociației de creditare prin rotație. În cazul în care capitalul social nu depășește stimulentul monetar pentru unul sau mai mulți membri ai asociației, atunci asociația de creditare prin rotație nu poate funcționa.

Exemplul prezentat sugerează faptul că organizarea socială informală poate ajuta dezvoltării economice. Negarea acestei realități face dificilă, dacă nu imposibilă, înțelegerea situației în care o rețea densă de relații dintr-o comunitate închisă poate inhiba dezvoltarea economică prin sabotarea inovațiilor și a întreprinzătorilor potențiali.

M. Weber, în lucrarea sa "*Etica protestantă și spiritul capitalismului*", a considerat că impactul major al protestantismului (îndeosebi al calvinismului) s-a manifestat prin etica individualistă care a renunțat la tradiționalism, inclusiv la extinderea obligațiilor privind asigurarea securității pentru toți, în familia extinsă, în favoarea costului inovațiilor și a investițiilor într-o întreprindere nouă. Și alți cercetători s-au ocupat de studiul acestei probleme. În țările mai puțin dezvoltate, eforturile de progres economic au fost îndreptate spre eliberarea indivizilor de sub influența familiei, a constrângerilor și obligațiilor asumate ca membru al comunității care împiedicau dezvoltarea economică. Relația dintre individualism și dezvoltare economică este atât de puternică, încât un număr mare de sociologi, printre care T. Parsons (1951), a considerat că numai familia

nucleu este compatibilă cu o economie industrială modernă; familia extinsă nu-i asigură individului libertatea de a urmări oportunități economice.

Analiza mai atentă a tranziției la capitalism oferă o mai bună înțelegere a naturii capitalului social. Teoria tranziției demografice, de exemplu, este legată de tranziția de la regimul de fertilitate cu mai multe nașteri per cuplu, la un regim de fertilitate cu mai puține nașteri per cuplu, tranziție prin care au trecut toate țările dezvoltate. J. Caldwell (1976) atribuie acest fenomen unei inversiuni a fluxului de bunăstare, flux care a trecut de la tipul "tânăr către cel bătrân" (caracteristic satului și societăților tradiționale), la fluxul "bătrân către cel tânăr" (inițial părinte către copil), care caracterizează societățile moderne, după perioada de tranziție.

Argumentul lui Weber ar corespunde primei etape înregistrate de fluxul bunăstării: obligațiile tinerilor față de cei mai în vârstă au împiedicat procesul de economisire și de acumulare a capitalului financiar, proces indispensabil întreprinderii capitaliste. Totuși, aceste obligații ale tinerilor față de bătrâni au constituit, în familia extinsă, un capital social pentru cei mai vârstnici. Deși reprezentau un obstacol în calea creșterii economice, obligațiile tinerilor față de cei bătrâni stimulau o fertilitate ridicată și, ca urmare, un flux de bunăstare provenit de la copii.

Ținând seama de cultura specifică fiecărei societăți, adică de valorile, tradițiile, normele și cutumele respective, se poate afirma că instituțiile și relațiile sociale ce constituie capital social pentru un anumit tip de activitate productivă pot reprezenta un impediment pentru altul. Astfel, activitatea productivă facilitată de obligații reprezintă o avuție ulterioară pentru cei bătrâni, iar, prin contrast, capitalul social al asociațiilor de creditare prin rotație oferă economii necesare investițiilor viitoare.

7. CONSUM, PREFERINȚE, STILURI DE VIAȚĂ

Problemele legate de ofertă și producție au deținut mult timp un loc predominant în cercetările științifice din domeniul disciplinelor apropiate ca sferă de preocupări, de sociologie.

Constituite ca științe și dezvoltate apoi în perioade în care tehnologia producției industriale era la începuturile ei, iar produsele manufacturiere se prezentau ca bunuri pentru care cererea depășea cu mult oferta, economia și sociologia susțineau investigarea cu aceeași acuratețe științifică a cererii de bunuri și servicii, indiferent de nivelul ei. Rămâneau încă insuficient cercetate problemele legate de producerea bunurilor.

7.1. Perspectivele economice asupra consumului

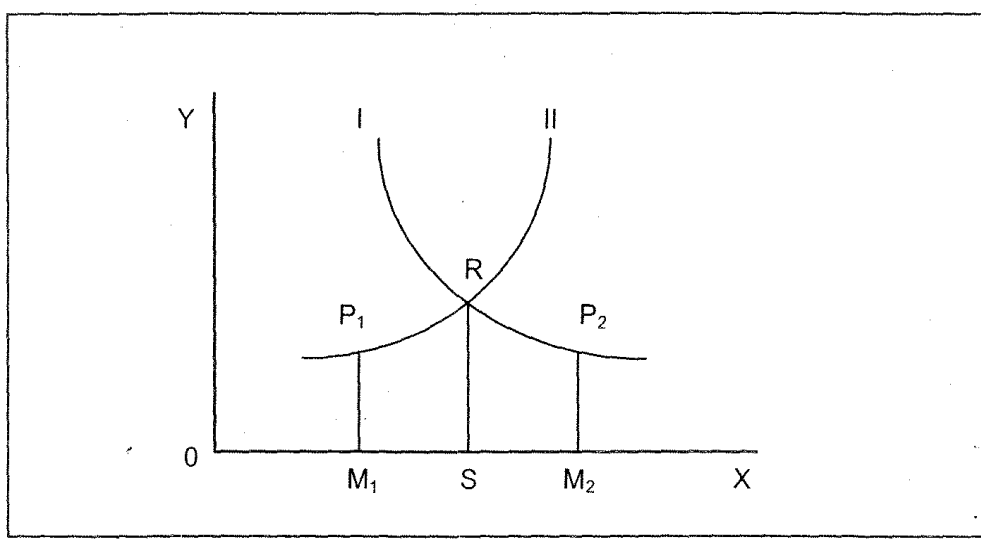
Evoluția teoriei economice a consumului reflectă schimbările din teoria microeconomică în ultimele trei secole. **Consumul** (în concepția marginaliștilor din secolul al XVII-lea), **consumul idiosincretic** (dezvoltat de marginaliștii secolului al XIX-lea) și **consumul funcțional** formulat de către G.Becker și K. Lancaster (1966, 1973) sunt principalele concepte care reflectă cele trei stadii surprinse în evoluția cercetării consumului. Comparația acestora se face în funcție de trei criterii: locul cercetării consumului relativ la producție în gândirea economică dominantă în perioada respectivă; rolul consumului determinat de tipul teoriei economice – macro sau microeconomică; în sfârșit, finalitatea consumului: scop în serie sau mijloc de a atinge un anumit obiectiv.

Termenul **mercantilism** a fost folosit pentru prima dată de Adam Smith atunci când se referea la politicile și practicile statelor europene, între secolul al XV-lea și al XVIII-lea. În această perioadă, în gândirea economică, bunăstarea lumii era percepută ca finită, iar competiția între națiuni pentru această bunăstare era considerată un joc cu sumă nulă, în care câștigul unei națiuni atrăgea pierdere din partea altei națiuni.

Politicile naționaliste și intervenționiste erau practicate în scopul creșterii bunăstării fie direct, prin achiziționare de aur, sau indirect, prin ridicarea nivelului de bunăstare al populației. În acest context de interese, producția deținea locul întâi în preocupările economiștilor, iar evidențierea consumului se făcea numai în raport cu balanța comercială (care era sau nu afectată de aceasta). Ca atare, în concepția mercantiliștilor se distingea consumul productiv al produselor interne (cu efect pozitiv asupra balanței comerciale) de consumul neproductiv de bunuri importate care afecta negativ balanța comercială.

În perioada la care ne referim (secolul XV-XVIII) consumul era considerat un mijloc de a atinge anumite scopuri ale statului și o problemă macroeconomică cu importanță redusă în comparație cu producția națională.

Spre deosebire de mercantiliști, susținătorii **marginalismului** percepeau consumul ca un motor al pieței și, deci, al economiei, în ansamblul ei. Rolul central acordat consumului este evidențiat în graficele marshalliene, devenite efigii pentru economiștii neoclasici, grafice care reprezintă prețurile pe o piață competitivă atunci când curbele cererii și ale ofertei se intersectează.



***Sursa**: Frenzen, J.; Hirsch, P.M., Zerrillo, Ph., luc. cit., p. 404.*

Figura nr. 1. Spațiul M. Marshall

În ceea ce privește consumul, graficele Marshall arată comportamentul cumpărătorilor care, în mod rațional, folosesc mijloace finite pentru a maximiza satisfacerea unor scopuri infinite. În cele din urmă, aceste scopuri sunt individuale; indiferența marginaliștilor față de diversitatea acestora a condus la denumirea de **idiosincretică** dată acestei concepții asupra consumului. Comportamentul de consum este reprezentat de o curbă descrescătoare a cererii, într-un spațiu bidimensional, în care pe axa orizontală este reprezentată cantitatea de bunuri. Pe axa verticală apar unitățile monetare care servesc doar ca măsură numerică a unei părți din coșul care conține toate bunurile aflate pe piață. Axa orizontală este măsura unităților cantitative ale bunului de interes major.

În acest G-spațiu (goods-space - spațiul bunurilor) este desenată curba cererii, care reprezintă cantitatea celorlalte bunuri la care consumatorii ar renunța în favoarea consumului cantității dorite din bunul de interes major. Cumpărătorii se situează de-a lungul curbei, în punctele care se presupune că își pot maximiza utilitatea lor totală. Pentru a putea susține această ipoteză, marginaliștii au fost nevoiți să afirme că bunurile posedă o singură caracteristică viabilă care oferea cumpărătorilor utilitate, în mod direct, prin cantitatea consumată din bunul de importanță majoră. Alegerea bunului și a cantității consumate erau atribuite variației idiosincretice în gusturile consumatorilor. Structura preferințelor de consum era totuși în afara teoriei marginaliste.

Cu toate acestea, nu se poate afirma că teoria amintită ar semnifica o abordare simplistă a problemelor. Dovadă este faptul că în 1938, Paul Samuelson a creat teoria preferinței manifeste pentru a anula orice dependență de teoria marginalistă, bazată pe teoria psihologică a gusturilor.

Curba descrescătoare a cererii reprezintă ceea ce este considerat singurul aspect verificat empiric al teoriei marginaliste a consumului.

Pe măsură ce cumpărătorii achiziționează cantități sporite din bunul de importanță majoră, descrește cantitatea cumpărată din celelalte bunuri la care cumpărătorii sunt dispuși să renunțe în favoarea achiziționării bunului de importanță majoră (de exemplu, utilitatea marginală la care se ajunge prin consumul bunului de importanță majoră descrește cu fiecare unitate consumată în plus).

Referitor la **ofertă,** curba acesteia este ascendentă, indicând faptul că producătorii își vor spori producția de bunuri pe măsură ce prețurile și cererea vor crește. Așa cum explică Schumpeter "întregul organon al

științei economice poate fi unificat atunci când se asigură că, așa cum a făcut Menger (1871) **mijloacele de producție** să fie considerate bunuri (parțial consumabile), care își deduc valoarea din satisfacțiile pe care le produc în ultimă instanță consumatorului. În această perspectivă, curba crescătoare a ofertei semnifică faptul că producătorii (ei înșiși consumatori) urmăresc să-și maximizeze câștigurile prin creșterea producției care, la rândul ei, ajută maximizării câștigurilor urmărite de consumatori. Producția este astfel percepută ca mijloc de creștere și îmbunătățire a realizării scopului ultim al consumului. Consumul și utilitatea pe care le aduce (ascendență per total, descendență marginal) sunt definite ca motor al economiei neoclasice și ca unificator al principiilor economiilor neoclasice. Această interpretare a marginalismului ar putea fi considerată necaracteristică pentru gândirea economică modernă, atâta timp cât lucrările de microeconomie dovedesc o atenție egală acordată cercetării consumului și producției; totuși teoria consumului este întotdeauna studiată prima. Deși nu există o explicație rațională a acestei ordini, ea sugerează ideea că, în concepția marginalistă, consumul reprezintă rațiunea de a fi a producției.

În concluzie, marginaliștii au definit consumul nu ca un mijloc de atingere a unor scopuri finale ale statului, ci ca un scop individual - în sine (idee care a stat la baza conceptului de suveranitate a consumatorului). Consumul era deci perceput ca fiind cauza cererii și un motiv pentru producători de a crea bunuri. Marginaliștii au schimbat astfel statutul conceptului de consum de la aspectul potențial destabilizator la nivel macroeconomic, la aspectul axiomatic al comportamentului individual, la nivel microeconomic și la forța motivantă pentru întreaga economie.

A treia etapă (în evoluția teoriei consumului) a început în anii '50, când economiștii au sesizat trei neconcordanțe în teoria marginalistă a consumului. Prima era supoziția potrivit căreia un bun pe piață poate avea o singură caracteristică, în vreme ce, de fapt, acesta posedă o multitudine de caracteristici. Autoturismele, de exemplu, se cumpără în funcție de o serie de caracteristici care includ confortul, siguranța și economia (eficiența în utilizare). A doua era presupunerea că un cumpărător obține o utilitate în mod direct de la un bun în funcție de cantitatea pe care o consumă. În realitate, bunurile sunt adeseori folosite în combinație cu alte bunuri, necesitând chiar o muncă în plus pentru utilizator. De exemplu, un autoturism are nevoie de benzină, de ulei, de reparații și de timp pentru a fi condus.

A treia problemă se referă la dependența teoriei marginaliste de teoria psihologică a gustului. Într-un interval foarte scurt, au apărut un

număr de lucrări care au propus soluții pentru elucidarea acestor neconcordanțe. Cea mai semnificativă contribuție la noua teorie, teoria funcționalistă a consumului, au avut-o G. Becker (1965), K. Lancaster (1966), R. Michael (1973) și G. Stigler (1977). Lucrările acestor autori transformă consumatorul "dintr-un maximizator pasiv al utilității (obținută direct) din cumpărăturile de pe piață într-un maximizator activ angajat și în activitățile de extindere a producției și de investiții"[1]. Astfel transformat, consumul devine din nou o formă de producție. Dar nu consumul productiv (la nivel macroeconomic) îi interesa pe mercantiliști, ci o formă descentralizată a consumului cunoscută astăzi ca "producție domestică".

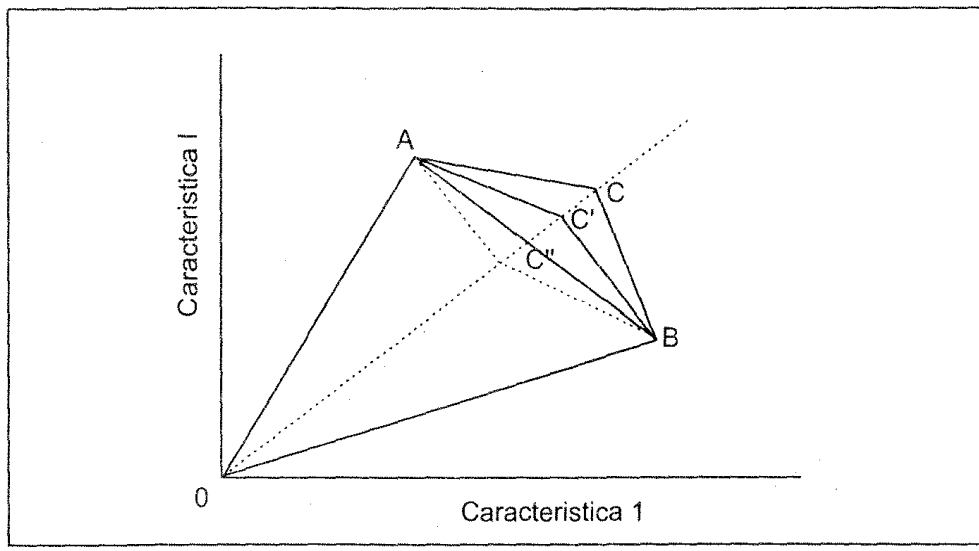
În 1965, Becker era preocupat în primul rând de ratele relative la care bunurile de piață se combinau cu munca consumatorului pentru a produce "bunuri superioare" numite mărfuri. Becker a schimbat astfel unitatea de analiză de la individ, la un nivel de agregare superior, gospodăria; în felul acesta folosirea timpului în sectorul gospodăresc (domestic), odinioară considerat timp liber, poate fi clasificat drept o formă de muncă.

Aceasta i-a permis, de asemenea, să analizeze diviziunea muncii în cadrul gospodăriei - un subiect care a stimulat un mare interes pentru lucrările lui în sociologie. Contribuția lui Becker la noua teorie a fost limitată, în acea perioadă, la aspectele legate de timpul de muncă în procesul consumului productiv și nu la cele legate de caracteristicile bunurilor.

K. Lancaster a fost, dimpotrivă, interesat de eșecul teoriei marginaliste de a considera ca inerente, uneori multiple, caracteristicile bunurilor. Teoria marginalistă, susținea K. Lancaster, nu putea explica de ce bunuri ca pâinea și lemnul nu sunt substituibile, în timp ce alte bunuri, cum ar fi un Buick roșu și un Buick gri sunt perfect substituibile. Pentru a explica această problemă, Lancaster urmează altă cale decât aceea a lui Becker. Acesta (Becker) se situase la un nivel de analiză superior atunci când își concentrase atenția asupra producției din gospodăriile cu mai mulți membri, în timp ce Lancaster s-a îndreptat către alt nivel, descompunând cererea individuală de bunuri în părțile sale componente. El a considerat bunurile drept o combinație de caracteristici, iar cererea consumatorilor pentru bunuri înțeleasă ca o cerere pentru anumite caracteristici separate, pe care însă bunul le posedă ca întreg. El a presupus, de asemenea, ca graficele cerere-ofertă ale lui Marshall să fie redesenate astfel încât spațiul G (al lui Marshall) să fie transformat în spațiul C (caracteristici).

---

[1] *Stigler, George J. and Gary, S.Becker, 1977, De gustibus non est disputandum, în: American Economic Review 67 (march): 76-90.*



***Sursa**: luc. cit., p. 406.*

Figura nr. 2. Spațiul Lancaster (C - spațiu)

În exemplul dat, spațiul C are două dimensiuni şi este scalat în funcție de mărimea unei caracteristici disponibile pentru un dolar. Bunurile sunt aranjate în acest spațiu în funcție de mărimea fiecărei caracteristici pe care o posedă. În graficul prezentat, bunul A posedă o mare parte din caracteristica I, dar o mică parte din II, în timp ce bunul B prezintă proporția inversă. Linia AB reprezintă consumurile posibile din caracteristicile I şi II (în condițiile unei anumite constrângeri bugetare), iar punctul C reprezintă un nou produs care oferă în măsură mai mare caracteristici I şi II per dolar decât C. Ca atare, cumpărătorii lui C ar putea să-şi îndrepte cumpărăturile spre C. Proximitatea produselor în acest spațiu arată gradul în care: (1) împart caracteristici comune; (2) servesc ca substitute şi (3) concurează unul cu celălalt.

Cumpărătorii sunt, de asemenea, distribuiți în acest spațiu, în funcție de preferințele lor.

În 1973, G. Becker îşi concentrează atenția asupra reducerii dependenței teoriei consumului de teoria psihologică a gusturilor. Ideea formulată de Stigler şi Becker (1977) că gusturile, de fapt, sunt invariabile, a însemnat o schimbare importantă în teoria economică a consumului.

Gusturile consumatorilor nu se referă la bunurile cumpărate pe piață, ci la bunurile superioare create de funcția de producție a gospodăriilor. Schimbările în cererea pentru bunurile aflate pe piață pot astfel să fie atribuite schimbărilor pe care Lancaster le numește "tehnologia consumului" utilizată de gospodării pentru a produce aceste bunuri. Fluctuațiile în modelul de consum, conform acestui argument, pot fi atribuite schimbărilor din tehnologie și prețurilor, dar nu gusturilor. De exemplu, consumatorii au o preferință clară pentru un bun superior numit "confort", dar tehnologia necesară producerii lui variază în funcție de sezon, necesitând cumpărarea de supă caldă și de combustibili pentru încălzirea locuinței iarna, și ceai cu gheață, curent electric pentru aer condiționat vara.

Deși Stigler și Becker argumentează că această inovație schimbă interesul de la o teorie a consumului la o teorie a gusturilor este evident că gusturile și necesitatea unei teorii a gustului au fost mutate la alt nivel. S-a formulat și o teorie funcționalistă a consumului, conform căreia orice schimbare observată în obiceiurile de consum ale populației reprezintă, după R.K.Merton, conținutul manifest al răspunsului funcțional la condițiile producției locale. Cercetătorul trebuie să se refere numai la nevoile de ordin superior (mărfuri) pentru a înțelege conținutul latent al aceluiași răspuns. De exemplu, o schimbare în lungimea fustei femeii reflectă o schimbare în tehnologia (materii prime, de exemplu) pe care femeile o folosesc pentru a produce un bun superior, adică îmbrăcăminte în pas cu moda. În acest caz, gustul pentru astfel de îmbrăcăminte rămâne constant; diferă doar mijloacele de a o produce.

Această explicație nu elimină posibilitatea ca o schimbare în lungimea fustei să fie motivată de producerea unui alt bun superior, cum este confortul. Mulțimea înlocuitorilor și a mijloacelor tehnice de a le produce sunt nelimitate, invalidând astfel toate explicațiile oferite de teorie. Această problemă trădează limitarea generală a paradigmei funcționaliste pe care Marshall Sahlin o numește eronat "law of diminishing returns to functional explanation" (legea scăderii beneficiilor pentru explicația funcțională).

În lucrarea din 1976 "Cultural and Practical Reason" M.Sahlin susține: "cu cât este mai distanțat factorul cultural (de exemplu lungimea fustei) de sfera de utilitate la care se referă - organică, economică, socială, cu atât mai puține și mai mijlocite trebuie să fie relațiile între acest fapt și fenomenele acelei sfere și, în consecință, cu atât mai puține și mai nedeterminate sunt constrângerile funcționale în ceea ce privește natura obiceiului analizat. Astfel, cu atât mai puțin determinată va fi explicația funcționalistă; sau, dimpotrivă, cu atât mai mare va fi mulțimea practicilor

culturale alternative care ar putea servi la fel de bine (sau chiar mai bine) același scop".

Problemele din opera lui Becker, atacate de către cercetători sunt: unitatea de analiză, procesul decizional în gospodărie, verosimilitatea comportamentului de maximizare, impactul instituțiilor sociale asupra alegerii tehnologiilor de producție și, nu în ultimul rând, ceea ce M. Sahlin a scos la lumină, inconsistența teoretică.

Argumentele lui K. Lancaster au limitele lor practice. Așa după cum am văzut în modelul matematic al consumului, numărul caracteristicilor produselor trebuie să fie egal cu numărul produselor analizate în spațiul C. Într-o societate primitivă, în care numărul caracteristicilor poate depăși numărul produselor, analiștii decid caracteristicile pe care trebuie să le ignore. Într-o societate industrializată, în care numărul produselor depășește numărul caracteristicilor, analiștii vor alege produsele pe care trebuie să le ignore, ceea ce constituie o mare problemă, în cazul cercetării produselor noi.

În ultimele decenii ale secolului al XIX-lea și în primele decenii ale secolului XX au fost formulate de către economiști trei contribuții importante la dezvoltarea problemei consumului.

Prima și cea mai valoroasă aparține economiștilor instituționaliști ca Th. Veblen, J. Galbraith, J. Commons care, respingând individualismul metodologic, au restabilit locul perspectivei sociologice asupra consumului, susținând ideea conform căreia comportamentul individului și alegerile sale nu sunt izolate, ci modelate de grupurile de referință, de cultură și de contextele sociale în care își desfășoară activitatea. Utilitatea, susțin acești cercetători, nu apare într-un vacuum social. Gusturile pot fi deci investigate, prevăzute și înțelese. Concepția lui P. Samuelson (1987) asupra preferințelor conform căreia gusturile nu pot fi cunoscute, dar trebuie să fie deduse din cumpărăturile actuale este respinsă ca fiind prea limitată.

Economiștii instituționaliști contestă, de asemenea, și unele paradigme ale pieței libere, cum ar fi: repartizarea echitabilă legată de distribuirea inegală a veniturilor; o astfel de distribuire asigură investiții productive mai mari pentru societate, sub forma consumului amânat (cum ar fi economiile sau investițiile) făcute de către cei bogați; stimularea consumului celor cu venituri mici (prin reduceri de taxe sau alte măsuri guvernamentale) nu va crea o societate mai bună și nici nu va încuraja o producție sporită de bunuri și servicii.

Refuzul economiștilor instituționaliști de a analiza economia ca fiind de sine-stătătoare și independentă de restul societății îi deosebește de alte

paradigme economice și, în același timp, creează o legătură mai strânsă cu câteva dintre principiile de bază ale sociologiei.

A doua contribuție provine din eforturile de înțelegere a relației consum - economie. Doi economiști J. Duesenberry (1949) și M. Friedman (1957) au încercat să explice tendința de creștere a consumului odată cu creșterea venitului, în condițiile ritmului mai scăzut al consumului decât al venitului. J. Duesenberry explică acest efect prin ipoteza venitului relativ potrivit căreia consumatorii obțin utilitate nu din nivelul absolut al venitului lor, ci din venitul lor relativ la un grup social cu care este în competiție pentru obținerea unui status social dorit. M. Friedman, a folosit ipoteza venitului permanent argumentând determinarea consumului de către venitul mediu al consumatorului. Ipoteza ajută explicării motivelor pentru care familiile tinere își cumpără case pe credit, a motivelor pentru care pensionarii își mențin un nivel al consumului mult peste venitul actual și a motivelor pentru care unii consumatori își mențin nivelul cheltuielilor chiar dacă percep începutul unei crize.

A treia contribuție se referă la înțelegerea impactului atitudinilor consumatorilor asupra consumului total (G. Katona, 1964). În lucrările lui Katona se observă o strânsă legătură între psihologie și economie, precum și promovarea perfecționării unor indicatori economici ca "încrederea consumatorului".

7.2. Perspectivele sociologice asupra consumului

Deși împărtășește ipoteza rarității resurselor, sociologia acordă mai puțină importanță conceptelor de cerere și ofertă în comparație cu economia.

În timp ce economiștii marginaliști percep cererea ca o variabilă independentă, care pune în mișcare producția și întreaga economie, sociologii o văd ca rezultat al forțelor sociale care acționează într-o societate sau alta. Ca atare, în cea mai mare parte, atenția sociologilor este concentrată asupra structurii sociale și culturii. Ignorate de economiști, aceste forțe, după opinia sociologilor, determină mărimea, structura și modelele de consum. De exemplu, în studiul consumului sau utilizării unui produs - cum ar fi un ziar - informațiile economice cu privire la numărul de ziare vândute și prețul lor ar trebui să fie considerate ca date numai în relație cu numeroasele informații sociologice precum: motivația citirii ziarelor, rubricile preferate, ce grupuri și în ce zone se cumpără mai

frecvent, ce credibilitate se acordă reportajelor și cum se comentează știrile între prieteni și colegi.

Există o gamă largă de întrebări esențiale pentru sociologia economică cum ar fi: ce tipuri de bunuri și servicii se produc; cum au fost selectate, prin ce canale ajung la consumator, în ce condiții ar putea deveni disponibile pentru cei care nu ar putea altfel să dispună de ele; ce variații în vârstă, rasă, venit, gen și etnie conduc la previziunea stilurilor de viață ale consumatorilor; cum sunt informați cumpărătorii potențiali asupra noilor produse ș.a.m.d.

Aceste întrebări de tip sociologic sunt excluse din problematica economiștilor (Osterberg 1988). Premisele lor fundamentale contestă cel puțin două din primele principii ale paradigmei formulate în capitolul introductiv: individualismul metodologic (care implică separarea actorilor de influența socială) și calculul rațional ca unică bază pentru orice acțiune (fără a lua în considerare statusul, impulsurile, valorile, credințele ideologice sau religioase și emoția ca posibilități alternative). Deoarece aceste elemente nu aparțin studiului economic, îi revine sociologiei și aplicațiilor sale în marketing rolul de a investiga și de a contribui la cunoașterea componentelor sociale și individuale ale consumului.

În timp ce în toate ramurile sociologiei se tratează probleme ale consumului, nici una nu este specializată în această privință. Cu toate acestea, au apărut numeroase studii privind dezvoltarea și modelarea consumului de masă, de exemplu, de-a lungul timpului.

Sociologia culturală studiază principalele structuri de producție și publicitate. Tradiția marxistă și-a modificat perspectiva asupra consumului, considerându-l subordonat atât producției, cât și reproducției sociale. Deși aceste concepții ca și altele nu sunt consonante și, ca atare, nu aparțin aceleiași paradigme, totuși luate în ansamblu, ele conțin idei provocatoare, ipoteze fascinante și date empirice privind consumul. S-au alcătuit baze de date relevante, date culese și prezentate de cercetători și de practicieni în marketing, dar folosite în mică măsură de sociologii economiști.

Înainte de a prezenta progresele sociologiei în investigarea multor aspecte ale consumului, diferite de paradigmele economice, amintim două subdomenii care au beneficiat și au fost modelate datorită cadrelor de analiză ale economiei. Acestea sunt: modelele de alegere rațională ale comportamentului social, inspirate adeseori din modelele lui Gary Becker și James Coleman; locul central pe care îl ocupă în teoria organizației și ecologia populației studiul imperativelor adaptării la semnalele pieței pentru anticiparea nevoii de schimbare (Williamson, 1985) și prevederea evoluției

formelor organizaționale, a creșterii și declinului dezvoltării industriale (Hannan și Freeman, 1989). Fiecare dintre aceste subdomenii a contribuit la evoluția sociologiei economice prin aplicațiile paradigmelor economice la rezolvarea unor probleme sociologice majore. Frenzen și Davis (1990) au aplicat cu succes modelele alegerii raționale în studiul comportamentului cumpărătorului "embedded" (încorporat) în piețele de consum. Carrol și Huo (1986) au folosit modelele ecologiei populației în analiza creșterii și declinului unor ziare. Carveth (1992) a utilizat cadrul de analiză a lui Porter în dezvoltarea strategiei organizaționale pentru urmărirea declinului unor canale TV americane, datorită incapacității de a răspunde schimbării în piețele lor de consum și noii tehnologii în telecomunicații.

Dezbaterile politice recente despre subminarea economiilor locale prin exportul mâinii de lucru și achiziționarea de bunuri de pe piața internațională, conduc la disputele științifice dintre sociologi din perioada constituirii disciplinei ca știință. Conflictele nesoluționate între tradiție și modernitate, local și național/internațional, între orașele mici și societatea de masă, între muncă și capital fac parte din subiectele trecute și prezente ale disciplinei. Problemele privind consumul au fost incluse, încă de la început, în aceste discuții, nu atât pentru datele empirice, cât pentru contribuția lor în cadrul teoretic mai larg.

7.3. Istoria socială a cercetării consumului

În lucrarea sa, "*The Cultural Contradictions of Capitalism*" (New York, 1976), Daniel Bell surprinde însemnătatea transformărilor sociale culturale din SUA și din majoritatea statelor vestice pentru trecerea de la societăți agrare la societăți industriale/postindustriale. Numai în decursul a două generații, între 1870 și 1920, statutul și identitatea orașelor mici din SUA au fost schimbate datorită unor procese nesemnificative; de exemplu, mobilitatea geografică permisă de automobil; mobilitatea psihică întreținută de radio, cinema și reclamă; apariția sistemelor de vânzare prin poștă sau prin magazine universale.

Combinate cu mirajul locurilor de muncă prezente în orașele aflate în expansiune economică și cu conversia culturală a datoriilor din bănci în forme mai acceptabile din punct de vedere social - creditul de consum -, dominația culturii puritane și a eticii protestante a muncii asociată cu structura socială industrializată a început să se destrame. D.Bell descria astfel rezultatul acestui proces:

"Noul capitalism (expresia a fost utilizată prima oară în 1920) a continuat să solicite o etică protestantă în domeniul producției (domeniul muncii), dar a stimulat și cererea pentru distracție și joc în domeniul consumului" (1976, p. 75).

Începând cu 1950, bunurile producției de masă, considerate altădată bunuri de lux, rezervate doar celor bogați, se răspândesc în societate având drept efect o transformare culturală "datorată doar acestei creșteri a consumului de masă".

Pe măsură ce tehnologiile producției de masă și ale distribuției au permis fabricarea unui număr tot mai mare de bunuri și vânzarea lor la prețuri mici, consumul a continuat să prolifereze. Stilurile de viață, noile produse, standardele de viață mai ridicate sunt interpretate de către sociologie prin prisma tradițiilor teoretice proprii fiecărui subdomeniu.

Dezvoltarea unei infrastructuri complexe în serviciul cheltuielilor pentru bunuri de consum ale societății moderne - autostrăzi, organizații de vânzare, operațiuni cu cărți de credit, agenții de turism, firme de cercetare a pieței și firme de publicitate sunt câteva exemple ale laboratorului social la dispoziția analiștilor.

Relațiile dintre producători și consumatori, domeniu larg de investigație, neexplorat, constituie o provocare pentru sociologia economică. S-au întreprins deja studii organizaționale dincolo de domeniul comportamentului muncitorului și managerului în industrie, schimbarea relațiilor de putere pe piață și creșterea/declinul formelor organizaționale, rețelelor și alianțelor.

Perspectiva marxistă în sociologie a contribuit la conceptualizarea creșterii producției de masă. Cadrul analizei alienării muncitorilor și al cercetării consumului productiv a fost schimbat datorită creșterii disponibilității pentru procurarea unor bunuri, inaccesibile clasei muncitoare la începutul dezvoltării industriale, și datorită satisfacției în consumul acestor bunuri. G. Lukács și membrii școlii de la Frankfurt au reinterpretat aceste efecte, demonstrând că fetișul mărfurilor este considerat o dovadă a modului în care capitalismul a indus pe scară largă falsa conștiință, prin manipularea culturii și folosirea publicității pentru a vinde oamenilor produse și stiluri de viață de care ei nu aveau nevoie.

În timp ce satisfacția rezultată poate apărea pentru a masca alienarea larg răspândită, consumul devine un truc pentru a-l reține pe muncitor de la cooperarea în producerea de bunuri de care pot beneficia numai magnații industriali. Atâta timp cât muncitorii rămân angajați, lipsiți de mijloace de producție, disponibilitatea și satisfacția în consum continuă, dar rămân suspecte. Afirmația potrivit căreia consumul de masă reprezintă scopul producției este larg răspândită. A. Smith, economiștii clasici și politicienii susțin și ei această relație.

În timp ce stratificarea și sărăcia sunt departe de a fi eradicate, alți sociologi, ca P. Bourdieu (1984) a propus noi conexiuni provocatoare între consum și rangul social. Ca și Gary Becker, Bourdieu extinde aceste modele ale comportamentului individual focalizate pe producție și consideră gospodăria ca unitate de consum. Investițiile acesteia în capital uman și cultural servesc menținerii echilibrului (din punctul de vedere al economiștilor) și reproduc în același timp structura de clasă (din punctul de vedere al sociologilor). Extinderea analizei marxiste, propusă de P. Bourdieu a constat în focalizarea acesteia pe consum și cultură ca procese intermediare determinante. După cum susține Christian Joppke (1986) aceste procese mediază " condiții obiective și percepții practice subiective... Unul dintre punctele teoriei claselor a lui Bourdieu este dezvăluirea dimensiunilor simbolice ale conflictului interclase care nu se reduce la sfera îngustă a economiei adică a producției și a distribuției ci își găsește fondul autentic în aria practicilor culturale"[1]. Eforturile familiei în asigurarea educației copiilor sunt investiții în capitalul cultural. Succesul în aceste investiții revine în mod disproporțional familiilor bogate, facilitând astfel reproducerea structurii de clasă actuale. În mod asemănător, educarea membrilor familiei privitor la consumul anumitor tipuri de cultură, practicarea anumitor sporturi, cumpărarea anumitor bunuri sunt elemente critice ale reproducerii diferențelor sociale existente.

Valoarea simbolică a consumului a devenit un subiect tot mai dezbătut de către sociologii aparținând tradiției marxiste. În articolul provocator intitulat "*Social Construction of Consumption*" David Cheal (1990) argumentează pentru "o interpretare postmarxistă a sociologiei consumului" care să depășească "subordonarea marxistă a consumului față de producție", tratând "influența independentă a distribuției și circulației" și arătând "cum posibilitatea de a consuma este un rezultat al practicilor cotidiene din viața socială". În continuare, David Cheal disociază ecuația utilizării și consumului, de cumpărare și argumentează necesitatea tratării mai extinse și mai umaniste a consumului. El observă și critică argumentele culturale aduse de unii cercetători (ex. Baudrillard, 1975) împotriva producției ca explicație și forță determinantă a consumului.

Această dezbatere este reluată de Douglas și Isherwood (1981), Sherry (1991) și Appadurai (1986) în ale căror studii "consumul este considerat ca fiind eminamente social, relațional, activ mai degrabă decât privat, atomic sau pasiv" și în care se expune dimensiunea sa estetică drept manifestă și conștientă, mai degrabă decât sucombată și manipulată. În domeniul politicii sociale, o dezbatere printre sociologii urbani englezi

---

[1] *Christian Joppke: The Cultural Dimensions of Class Formation and Class Struggle: on the Social theory of Pierre Bourdieu, 1986.*

despre independența consumului față de producție se găsește în lucrarea lui P. Saunders (1988) "*The Sociology of Consumption: a New Research Agenda*", unde se construiesc argumente pentru o mai bună satisfacere a preferințelor consumatorului prin privatizarea unor bunuri colective cum ar fi repartizarea locuințelor și a școlilor.

În lucrarea "*Sociological Reflections on Business: Consumers and Managers*" din 1957, P. Lazarsfeld arată că fiecare societate păstrează datele cele mai relevante pentru valorile sale fundamentale. De aceea, nu este surprinzător faptul că în societățile de piață, activitățile de cumpărare sunt printre cele despre care există cele mai multe informații. Unele dintre aceste evidențe se găsesc încă de la începutul tradiției analizei sociale, îndeosebi cele referitoare la repartizarea bugetelor în categorii majore de consum cum ar fi: alimente, îmbrăcăminte, chirie și recreere. Cumpărarea unor produse specifice în afara acestora a scăpat atenției sociologilor, deși acestea ar putea fi utile în investigarea unor subiecte standard ca stratificarea socială și teoria grupurilor de referință.

Paul Lazarsfeld a deschis drumul cercetării empirice a comportamentului consumatorului, împreună cu colegii și studenții săi, în anii '50, în cadrul Departamentului de Sociologie de la Universitatea Columbia și al Biroului pentru cercetări sociale aplicate. El propune un model pentru depășirea granițelor dintre sociologia teoretică și cea aplicată. Înainte de apariția cercetării pieței în întreprinderile comerciale, această legătură între comportamentul consumatorului și sociologie a ajutat formulării unor concepte și teorii de rang mediu utilizate în investigația sociologică. De exemplu, distincția lui R.K. Merton între "cosmopolitans" și "locals" (folosită inițial pentru descrierea tipurilor de cititori ai revistei "Time"); cercetările lui Coleman, Katz și Menzel privind liderii de opinie și adoptarea inovației; redescoperirea de către Katz și Lazarsfeld a influenței interpersonale, concentrată asupra impactului social puternic al rețelelor sociale în evaluarea informației noi de către indivizi (concluzie a cercetărilor printre ascultătorii radio și electorat). Fluxul de idei, constatări și metodologii provenit din accentuarea interesului lui P. Lazarsfeld asupra cercetării consumului a revoluționat domeniile opiniei publice și comunicării de masă. De fapt, orice domeniu care se confruntă cu probleme de clasificare: cum și în ce proporție diferite grupuri sociale învață, încearcă și adoptă (sau resping) produse, comportamente sau idei noi a beneficiat de cercetările empirice asupra consumului ale lui P. Lazarsfeld. Contribuțiile sale s-au extins și la teoria rețelelor sociale și la studii empirice asupra unor rețele întinse noi.

În afara sociologiei, potențialul său de cercetare a consumatorului a fost folosit prin extinderea firmelor de cercetare a pieței și creșterea numărului departamentelor de marketing în unele universități.

Sociologii dispun de o resursă insuficient explorată de date oferite prin studiile descriptive de piață asupra atitudinilor și comportamentului într-o largă varietate de situații și probleme.

Provocarea lansată de Lazarsfeld în urmă cu 40 de ani, de a utiliza creativ aceste resurse de date își menține relevanța. Numeroase firme de cercetare a pieței și firme de publicitate oferă date, recente sau din arhivă, care pot fi folosite de către sociologii economici în cunoașterea comportamentului de consum. O altă sursă de date ar putea fi rapoartele trimestriale privind intențiile de cumpărare într-un viitor apropiat, bază pentru formularea unor predicții de mare importanță pentru producători, distribuitori și lideri de piață.

Extinderea marketingului și instituționalizarea lui a permis agregarea unor noi date despre consum, publicate în reviste de referință.

Punctele de vedere ale economiștilor și comercianților cu privire la piață, sunt foarte diferite. În timp ce economiștii percep piața ca fiind perfectă, ofertanții - cunoscând ce trebuie să producă, iar cumpărătorii ce vor să achiziționeze - comercianții percep piața ca fiind imperfectă, furnizorii încercând să înțeleagă dorințele cumpărătorilor, iar aceștia cunoscând rareori alternativele de care dispun, sunt incapabili de a alege dintre alternativele cunoscute și, adeseori, sunt atât de siguri de alegerile lor încât nu pot fi convinși de schimbarea lor.

Comercianții urmăresc să transforme ceea ce economiștii percep ca imperfecțiuni ale pieței, în avantaje tactice și strategice pentru firmele pe care le reprezintă. Astfel, ei definesc segmentele omogene ale cererii pe piețele eterogene și construiesc modalități prin care firmele adoptă produsele pe care le oferă modelele de cumpărare și consum specifice fiecărui segment. Bazele segmentării pieței, numărul segmentelor urmărite de firme și strategiile pe care firma le folosește în adaptarea ofertei pentru fiecare segment sunt alese de comercianți în așa fel, încât să poată atinge obiective ca maximizarea profitului, menținerea/creșterea cotei de participare la piață sau sporirea donațiilor contribuabililor stabiliți de conducerea firmei.

Cu toate eforturile depuse de-a lungul anilor, comercianții nu au reușit să identifice un cadru teoretic de orientare a acestora. De menționat, în același timp, că s-au formulat teorii de rang mediu ("theories of the middle range") pentru o varietate de probleme practice care au fost apoi dezvoltate de disciplinele fundamentale ale științelor sociale, împrumutate, aplicate și îmbunătățite prin confruntările repetate cu informațiile de piață. S-a descoperit și o serie de tehnici folosite, în respectivul cadru conceptual, în exercitarea funcțiilor de marketing ale unei firme: evaluarea cererii și schimbarea ofertei.

În cele ce urmează, se face o prezentare succintă a uneia dintre aceste funcții de marketing, menționând și unele concepte împrumutate din științele sociale și folosite în exercitarea acestor funcții: segmentarea în evaluarea cererii.

Segmentarea (Smith, 1956) este folosită în marketing pentru trei argumente: *primul*, ajută firma în obținerea unui venit mai mare de pe piață justificat prin diferențierea prețurilor; *al doilea*, strategiile de segmentare permit reorientarea resurselor rare dinspre segmentele cu cerere mică spre segmentele cu cerere mai mare; *al treilea* argument, prin concentrarea resurselor pe segmentele sensibile la stimuli, firmele își sporesc puterea pe piață, față de competitori. Această strategie cunoscută sub denumirea de strategie de nișă (a niche strategy) reprezintă o încercare de a câștiga un cvasimonopol asupra unui segment.

Aspectul practic al segmentării pieței se referă la faptul că, neexistând o bază anterioară de segmentare, sunt tot atâtea baze potențiale câte caracteristici are populația. Variabilele demografice se numără printre primele utilizate în segmentarea pieței, corelate ulterior cu variabile cunoscute sub denumirea AIO (atitudini, interese, opinii) sau VALS (valori și stiluri de viață). Ultima schemă îmbină teoria motivațională a lui A. Maslow cu variabilele demografice folosite de sociologi pentru a evidenția diferențele între clasele sociale.

O altă bază de segmentare a apărut odată cu folosirea pe scară largă a CUP (codul universal al produsului), care a ajutat monitorizării de către producători și vânzători en-detail a obiceiurilor de cumpărare ale consumatorilor. Pe baza acestor informații, segmentarea pieței s-a făcut pe baza ratei de cumpărare (cumpărătorii "grei" versus cumpărătorii "mici"), a ratei de trecere de la o marcă la alta (sau fidelitatea față de o anumită marcă); frecvența prezenței în coșul de cumpărături a diferitelor categorii de cumpărături. Aceste scheme au la bază obiceiurile de cumpărare și nu cele de consum, între care diferențele pentru unele produse sunt semnificative.

Produsul în sine, în înțelegerea comercianților este unul dintre elementele mixului de marketing, (cei patru P: produs, preț, promovare, poziționare pe piață), elemente monitorizate și modificate în funcție de cerințele segmentelor de piață cercetate.

7.4. Concluzii

Sociologia economică ca știință interdisciplinară - făcând legătura între spațiile analitice folosite în economie (spațiul C al lui Lancaster) și cele folosite în sociologie (spațiul Blau) - face posibilă integrarea ideilor

provenind din cele două discipline în investigarea consumului și a cererii. În economie fiecare dintre cele două spații analitice (spațiul G al lui Marshall și spațiul C al lui Lancaster) întrupează esența teoriei consumului.

Dimensiunile acestor spații sunt exprimate prin bunuri sau caracteristici ale bunurilor, în timp ce spațiul Blau este exprimat prin variabilele demografice ale actorilor sociali, caz în care apropierea spațială este corelată pozitiv cu probabilitatea ca actorii sociali să fie antrenați în relațiile sociale și logic - cu frecvența și scopul schimbului social. Astfel, spațiul (D) Blau stabilește o legătură între atributele actorilor și structura socială.

Deși a fost construit pentru studiul problemelor în interacțiunea macrosocială, în cele ce urmează acest spațiu va fi folosit pentru a ilustra punctele de tangență între economie, sociologie și marketing.

Exemplul folosit aparține lui McPherson și Ranger-Moore (1991). Aceștia au construit spațiul Blau în două dimensiuni (educație și prestigiul profesiei) și apoi au proiectat densitatea calității de membru într-o organizație voluntară asupra spațiului.

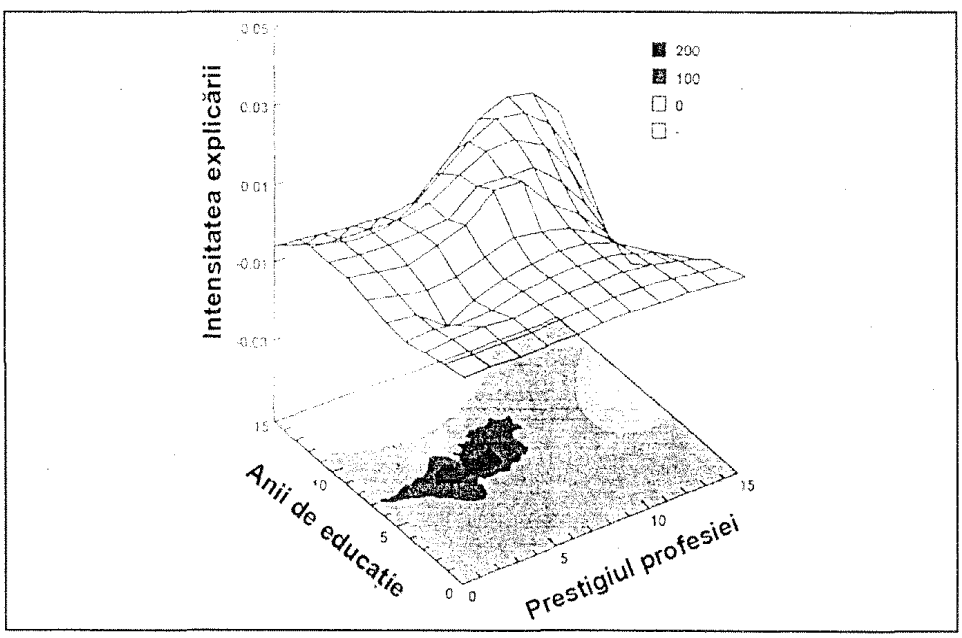


Figura nr. 3. Spațiul Blau construit de McPherson și Ranger-Moore

***Sursa**: lucr. cit., p. 418.*

Suprafața tridimensională identifică pe termen lung "capacitatea de rezistență" (carrying capacity) a populației ca membri în organizațiile voluntare. Înălțimea suprafeței indică numărul mediu al membrilor în

organizații de-a lungul unei perioade de 14 ani, dintr-un eșantion de indivizi care ocupă fiecare regiune a spațiului Blau. Organizațiile voluntare cu membri omogeni pot fi reprezentate prin puncte mici pe suprafață, iar cele cu eterogenitate mai pronunțată apar cu puncte mai mari.

În colțul N.E. al suprafeței apar organizațiile, ai căror membri au niveluri ridicate de educație și de prestigiu. Autorii argumentează, pentru situația în care organizațiile aflate în competiție pentru atragerea de membri noi (resurse), își pot schimba pozițiile pe această suprafață. Procesul se desfășoară astfel: în fiecare an, fluctuațiile ratei membrilor se plasează deasupra și sub capacitatea de rezistență pe termen lung. Când rata este deasupra, o organizație aflată în această situație va înfrunta o competiție puternică și va pierde o parte dintre membrii ei în favoarea organizațiilor situate în imediata apropiere. Când rata se înscrie sub rata de rezistență, competiția își pierde din intensitate și organizațiile aflate în această situație vor atrage noi membri. Schimbarea poziției în spațiul Blau se poate datora pierderii de membri într-o direcție (statut ocupațional ridicat) și câștigării de membri noi în altă direcție (statut scăzut). Procesul este analog deplasării lichenilor pe suprafața unei pietre: colonia își schimbă poziția aparentă pe măsură ce celulele mor, în regiunea săracă în resurse a pietrei și se dezvoltă în regiunile bogate. Similaritatea între spațiile C și D devine aparentă în acest exemplu, în care spațiul se definește ca piață pentru membrii unor organizații voluntare.

Logica ecologiei populației (domeniul pe care îl reprezintă cei doi cercetători) apelează la intuiție, organizațiile fiind considerate drept entități care nu gândesc; de aceea, este incompatibilă cu viziunea strategică a economiștilor (în ceea ce privește maximizarea venitului) și a comercianților (de ex. referitor la susținerea avantajului competitiv). Organizațiile voluntare practică deci marketingul; studiază regiunea lor din spațiul Blau și cu tehnicile împrumutate din sociologie măsoară fluctuațiile pe termen scurt ale coeficientului de aderare a membrilor. De asemenea, organizațiile voluntare reproiectează oferta de produse și mijloacele promoționale, recrutează membrii noi din regiunile spațiului Blau. Pentru a facilita desfășurarea acestui proces, organizațiile își pot modifica chiar structura internă prin diferite căi: a) stabilirea unui consiliu director care să acceseze resursele controlate de principalele corporații și de patronii prosperi; b) formarea unor grupuri speciale cu sarcina de a capta finanțele claselor mijlocii și superioare; c) folosirea tehnicilor de marketing pentru a atrage alte resurse.

În contextul organizațiilor voluntare, spațiul Blau și spațiul C al economiștilor sau comercianților sunt identice din punct de vedere funcțional. Similaritatea lor este evidentă în acest caz deoarece organizațiile voluntare, ca și produsele, posedă caracteristici. Totuși, organizațiile

își dobândesc caracteristicile de la actorii care le alcătuiesc, fapt ce permite atât plasarea organizațiilor, cât și a membrilor, în spațiul Blau.

Atunci când se trece de la organizațiile voluntare la cazul mai general al piețelor pentru bunuri, translarea în spațiul Blau devine mai dificilă. În ultimul caz, al piețelor pentru bunuri, unitățile de analiză în spațiul Blau, rămân actorii sociali (consumatorii) în timp ce unitățile din spațiul C devin obiecte materiale ale consumului. Primele se ordonează în funcție de forțele sociale ca homofilia și înrudirea (asemănarea), iar celelalte se distribuie în funcție de forțele cererii și ofertei. În aceste condiții este necesară o funcție de cartare pentru a uni cele două spații. Teoria consumului ostentativ a lui Th.Veblen (1899) oferă o posibilitate în acest sens. El afirmă că bunurile pot servi și ca repere ale diferențelor dintre clasele sociale care fiind foarte strâns corelate demografic, fac posibilă legătura între deosebirile dintre bunuri în spațiul C și deosebirile dintre actorii sociali în spațiul Blau. Deși Veblen nu a răspuns la întrebarea: de ce anumite bunuri sunt mai adecvate de a juca acest rol decât altele, antropologi ca Bohannan (1955), Douglas și Isherwood (1979) și Sahlins (1976), ca și cercetători ai comportamentului de consum (Belk, Wallendorf, Sherry (1989), Nicosia și Mayer (1976) au investigat această problemă. Multe întrebări însă își așteaptă răspunsurile. În ciuda acestor dificultăți, problema consumului pentru sociologia economică poate fi interpretată ca un efort de a înțelege forțele care acționează în spațiul C, cu corespondență în cele care acționează în spațiul Blau.

De aici rezultă trei avantaje ale definirii problemei consumului în acest mod. *Primul avantaj:* contextul sugerează cercetătorilor luarea în considerare a efectelor comune ale preferințelor individuale și ale relațiilor interpersonale în procesele de piață. De exemplu, atunci când segmentele de piață și delimitările sociale converg, proximitatea în spațiul Blau reflectă: (1) homofilia atât în ceea ce privește caracteristicile demografice ale cumpărătorilor cât și ale preferințelor pentru anumite mărci; (2) densitatea probabilă a legăturilor sociale (sau pozițiile structurale echivalente); (3) incidența contactelor; (4) rapiditatea presupusă de difuzare a noilor obiceiuri de consum, preferințe și idei.

Comercianții tind să studieze factorii individuali care afectează viteza de difuzare; sociologii studiază îndeosebi factorii interpersonali. Dacă ambele categorii de factori ar fi studiate simultan s-ar obține informații suplimentare. Această observație a fost ilustrată de reexaminarea recentă a teoriei legăturilor slabe a lui Granovetter (1973) - SWT (strength of weak ties). Frenzen și Nakomoto (1993) au demonstrat că indivizii fac deosebire între legături slabe și legături puternice atunci când informația transmisă pe cale orală este percepută ca valoroasă. Rezultă că probabilitatea ca

informația valoroasă transmisă prin legături slabe să fie redusă într-un mod care nu a fost prevăzut de teoria SWT. Ceea ce trebuie reținut este faptul că se poate ajunge la un rezultat cu implicații teoretice și practice numai atunci când individul și factorii interpersonali sunt studiați împreună.

Al doilea avantaj: contextul permite extinderea noțiunii de piață formată. La Granovetter (1985) piețele iau naștere pe măsură ce tranzacțiile se desfășoară prin rețele de legături sociale preexistente. Spațiile Blau pot cuprinde totuși forme de interacțiune socială mai puțin stabile. De exemplu, proximitatea într-un spațiu Blau poate implica probabilitatea ca doi indivizi să interacționeze sau să dorească să interacționeze. Când se trece de la interacțiune reală la cea dorită, sociologii economici pot considera comunitățile imaginate în publicitate de masă, adăugate comunităților reale, care exprimă preferințele lor pentru anumite bunuri prin cumpărăturile de pe piață și preferințele pentru spectacole TV prin cheltuială de timp.

Lărgirea definirii formării pieței, prin includerea acestor tipuri de comunități, poate ajuta stabilirii unor legături mai strânse între sociologia economică și disciplinele care se ocupă cu aplicarea practicilor moderne de promovare.

Al treilea avantaj al analizei legăturii dintre spațiile Blau și C permite sociologiei economice să-și concentreze atenția asupra forțelor care conduc "dansul" complex între piață și societate. De exemplu, când firmele întâlnesc produse competitive (concurente), folosesc propriile instrumente (mixul de marketing) pentru poziționare strategică a propriilor produse, diferențiindu-le de celelalte produse aflate pe piață, prin caracteristici, prețuri, distribuție și politici de promovare. Firmele acordă deci atenție numai produselor competitive și regiunilor spațiului social relevant pentru produsele oferite de ele, exceptând cazul în care există stimuli puternici care să motiveze investițiile în analize globale.

În ceea ce privește cererea, grupurile sociale se angajează în analize la fel de limitate, consumatorii acordând atenție gamei de produse aflate în imediata lor apropiere (regiune) și poate regiunilor cu un statut social mai ridicat. Ei aleg și cumpără bunuri din ofertele existente într-un mod care reflectă limitele lor sociale. Dezvoltarea unor constructe teoretice și a unor instrumente metodologice folosite în identificarea acestui sistem global cu un sistem socioeconomic reprezintă sarcina centrală a sociologiei economice pentru deceniile următoare.

Această discuție constituie numai unul dintre modurile care pledează pentru reconcilierea sociologiei, economiei și a marketingului. În fața sociologiei se află numeroase provocări, care o obligă să acorde considerație egală întregului sistem economic, atât producției, cât și consumului, așa cum se produce evoluția celorlalte două științe - economia și marketingul.

8. STATUL BUNĂSTĂRII ȘI ECONOMIA

Relația între statul bunăstării și economie se dezbate în funcție de atitudinea ideologică. Astfel, stânga susține statul bunăstării și respinge capitalismul sălbatic. Dreapta este partizanul pieței libere și se distanțează de orice concept care i-ar fi împotrivă. În această situație, cercetătorilor le este dificilă distanțarea de acest "câmp de bătaie" ideologic. Punctul de vedere, în întregime, adversar bunăstării și eficienței economice își are rădăcinile în liberalismul clasic, adeptul măsurilor egalitariste interferate cu libertățile individuale și capacitatea pieței de a optimiza alocarea eficientă a resurselor limitate. Se susține, este drept, un nivel minim de siguranță socială perceput însă la un anumit preț în termenii performanței economice. Prin urmare, "conflictul între progres și securitatea socială" după Allan Fisher (1935) sau parafrazând titlul lucrării lui Arthur Okun (1975), egalitatea și eficiența implică un "trade-off" (schimb prin compensație, negociere) pe scară largă.

Opus acestui punct de vedere este cel care susține rolul instituțional al statului bunăstării în funcționarea unei economii capitaliste moderne, premisă a eficienței și creșterii economice precum și a autorealizării individuale. Această tradiție ideologică este foarte apropiată de gândirea social democrată reprezentată de Gunnar Myrdal, de tradițiile catolice și conservatoare oglindite în lucrările lui Adolf Wagner, precum și în Enciclicele sociale papale (Leo XIII, 1891; Pius XI, 1931). În fapt, Bismarck și von Taaffe au fost pionierii politicii sociale, iar liberalii cei care i s-au opus cu cea mai mare înverșunare.

Cercetările legate de statul bunăstării au urmărit trei direcții: (a) condițiile economice care sprijină emergența statului modern al bunăstării; (b) impactul statului bunăstării asupra îmbunătățirii nivelului de viață al cetățenilor; (c) efectele statului bunăstării asupra eficienței economice.

Prezentarea acestor direcții în cele ce urmează va ține seama de diferențele naționale în structura statelor bunăstării, deoarece tipuri unice (de state) se întrepătrund în grade variate cu economia. Pornind de la

ideea că principalul obiectiv al politicii sociale este acela de a ameliora inegalitatea și sărăcia, de a minimiza riscul social și de a optimiza distribuția bunăstării, problemele care concentrează atenția cercetătorilor se reduc la capacitatea statului bunăstării de a realiza aceste obiective și la gradul în care urmărirea lor provoacă efecte economice pozitive sau negative. Mare parte din lucrările de științe sociale se concentrează însă și asupra altor probleme, cum ar fi, de pildă, efectele noneconomice ale statului bunăstării (birocrație, anomie) și impactul lor asupra culturii, asupra coeziunii familiei și comunității sociale.

Dezbaterea în jurul "trade-off-ului" datează din perioada reformelor Legii engleze asupra sărăciei, adică din prima parte a secolului al XIX-lea. Samuel Smiles reprezintă poziția extremă în cadrul tradiției economiei clasice și gândirii liberale, care susține că mijloacele de existență ale populației apte de muncă, garantate virtual și social, ar denatura stimulentele pentru muncă și mobilitatea individuală, situație cu influențe negative asupra pieței, libertății și prosperității.

Dintre cei mai optimiști economiști clasici și gânditori liberali, Adam Smith, cu deosebire, a realizat că societatea are nevoie de măsuri de prevedere socială, în primul rând referitoare la sănătate și educație. Argumentele prezente în teoria neoclasică sunt, în general, paralele, deși diferă, sub anumite aspecte, de cele ale predecesorilor. Se susține eficiența trade-off-ului, dar și efectul negativ probabil al statului bunăstării asupra economisirii (și, prin urmare, asupra investițiilor, asupra remunerării, incluzând productivitatea și outputul și asupra rigidității instituționalizării de exemplu, în mobilitatea forței de muncă).

Menționăm că ipotezele formulate în teoria economică referitoare la subiectul în discuție privesc relațiile la nivel microeconomic, dar constituie baza generalizărilor macroeconomice (ca, de exemplu, creșterea agregată neinflaționistă, capacitatea economiilor de a se moderniza și adapta în mod dinamic la condițiile variabile).

Referitor la efectele ocupării forței de muncă, cercetarea s-a concentrat asupra problemelor ofertei forței de muncă și, în măsură mai redusă, s-a interesat de impactul statului bunăstării asupra performanței ocupării totale a forței de muncă ori asupra structurii ocupării forței de muncă. Această etapă a cercetării științifice a avut drept punct de plecare conceptul de stat al bunăstării, preocupat îndeosebi de populația care nu lucrează, adică de transferul plăților către bătrâni, bolnavi sau șomeri.

Aparenta fuziune între reforma macroeconomică keynesiană și creșterea statului bunăstării în era postbelică a stimulat extinderea ideii de ocupare (de angajare) ca un drept cetățenesc. În realitate, această

extindere a funcțiilor statului bunăstării se verifică numai în cazul unui număr foarte mic de națiuni. Este adevărat că rolul statului bunăstării în ocuparea forței de muncă a crescut în majoritatea statelor dezvoltate, dar motivația este foarte diferită: de la mișcarea de adaptare la oferta obișnuită de forță de muncă prin politici de pensionare timpurie și de efecte active, la extinderea serviciilor sociale colective, până la angajamentele statului bunăstării de a aduce statutul femeii la același nivel cu statutul bărbatului.

Din păcate, aceste aspecte ale relației dintre statul bunăstării și economie nu s-au bucurat de un interes meritat din partea economiștilor și sociologilor.

8.1. Teorii ale statului bunăstării

Cum se definește conceptul de stat al bunăstării? Fără pretenția de a ajunge la o explicație completă a conținutului vom prezenta în continuare câteva aspecte ale dezbaterilor în jurul sensului acestui concept. Primul este cel referitor la relația dintre politicile sociale și statul bunăstării. Din perspectivă istorică, conceptul de stat al bunăstării a apărut în anii după cel de-al doilea război mondial, adică după cel puțin jumătate de secol de la nașterea asigurării sociale moderne (în Germania imperială în anii 1880) și peste 100 de ani după primele programe naționale legiferate pentru eliminarea sărăciei.

Pionierii conceptului, Gustav Möller în Suedia și T.H.Marshall în Marea Britanie, precum și discipolii lor percep *statul bunăstării drept o instituție cu identitate proprie și nu o sumă a politicilor sociale*. Dar și cea mai săracă națiune din lumea a treia are o anumită formă de politică socială; dacă prin stat al bunăstării se înțeleg drepturile cetățenilor exercitate în cadrul unei rețele vaste a nevoilor umane, atunci conceptul nu poate fi extins la mai mult de optsprezece sau douăzeci de țări capitaliste dezvoltate, în cadrul Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică. Modelele liberale ale capitalismului secolului al XIX-lea se caracterizează prin încrederea lor în autonomia pieței. Teoria economică liberală, începând cu Adam Smith și culminând cu gândirea neoclasică modernă, promovează atât o idee normativă, prescriptivă (piața autonomă față de interferența politică), cât și o declarație analitică (performanța optimă a pieței este condiționată de o asemenea autonomie). Așa cum s-a menționat în alt context, politica socială a fost o țintă permanentă a liberalilor clasici.

John Stuart Mill și discipolii săi au constatat că politicile sociale erau necesare pentru asigurarea libertății individuale responsabile, precum și a condițiilor eficiente de producție. Economia neoclasică s-a dovedit suficient de flexibilă din punct de vedere teoretic pentru a motiva politici sociale active și tipuri de garanții pentru cetățeni, ambele implicate într-un stat al bunăstării pe deplin elaborat. Cu mici excepții, teoria liberală și neoclasică contemporană rețin supoziția unui trade-off inerent între eficiență și bunăstare. Această dogmă liberală a fost atacată atât de stânga cât și de dreapta, ambele criticând ideea autonomiei pieței. Tradiția marxistă vede economia capitalistă ca o construcție socială sprijinită de puterea coercitivă a statului care, după Block (1987) poate fi tot atât de invizibilă ca și mâna lui Adam Smith; guvernul a fost perceput ca o fiară cu două capete.

Unica contribuție a socialismului suedez a fost ideea sa de politică socială "productivistă". Susținătorii acestei idei au așezat liberalismul pe primul loc, argumentând că politica socială și egalitatea erau precondiții necesare eficienței economice iar aceasta, la rândul ei, premisă a societății socialiste democrate.

O critică susținută a liberalismului a fost făcută și de adepții teoriei organiciste catolice care accentuau necesitatea morală a încorporării (embedding) pieței într-un sistem de instituții sociale puternice. Adolph Wagner susținea în 1872, că o economie puternică are nevoie de o politică socială solidă, că protecția socială ar reprezenta un preț redus plătit pentru buna funcționare a capitalismului. Idei similare se găsesc și în Enciclicele Papale din timpul lui Leon al XIII-lea - 1891 și al lui Pius al XI-lea - 1931. Conceptul de "capitalism social" elaborat în democrația creștină contemporană își are originea în această tradiție.

Disputele în jurul paternității conceptului de stat al bunăstării au cedat în fața dovezilor favorabile democrației sociale suedeze. Albin Hansson, conducătorul Partidului Social Democrat, Gustav Möller, arhitectul statului suedez al bunăstării sunt probabil adevărații pionieri ai *conceptului de stat al bunăstării, în înțelesul modern al termenului și anume: un stat organizat, un sistem instituționalizat de asigurări sociale care garantează, necondiționat, standarde de viață adecvate pentru toți cetățenii.* Teoria statului bunăstării, spre deosebire de teoria politicii sociale, urmărește apariția unei construcții instituționale unice și noi din punct de vedere istoric. Astfel, **o veche tradiție percepe statul bunăstării** ca transferul către stat a funcțiilor familiilor și comunității de odinioară. Procesele accelerate de urbanizare-industrializare și creșterea forței de muncă dependentă de salariu necesită o mobilitate individuală crescută și impune riscuri sociale care depășesc controlul individual ori familial. În

aceste condiții statul bunăstării este perceput ca o relație funcțională nouă între stat-comunitate și nu între stat și piață. În termenii schimbului economic, statul bunăstării și-a asumat responsabilități care au fost cândva în sarcina instituțiilor precapitaliste și preindustriale.

O a doua tradiție identifică statul bunăstării cu procesul de constituire a națiunii și cu procesul de democratizare. Tezele clasice ale lui T.H. Marshall (1950) susțineau că cetățenia industrială și cea socială erau un complement necesar și, în același timp, o consecință inevitabilă a unei democrații legale și politice. În această accepțiune, statul bunăstării este foarte aproape de realizarea idealului social-democratic iar tezele lui Marshall și Crosland (1967) trebuie înțelese ca argumente ale ideii după care statul bunăstării postbelic tinde spre unificarea claselor divizate prin tradiție, instaurând serviciile colective și asigurând ocuparea completă a forței de muncă și a educării ei permanente. Teza "sfârșitului ideologiei", populară în anii '50-'60, exprimă optimismul unui final reformist al societății împărțite în clase, o soluție benefică a dublei provocări: eficiență de piață și egalitate socială; libertate individuală și solidaritate socială. Infuzia puternică de reformism social postbelic a sugerat convergența internațională largă în jurul statului ideal al bunăstării. Deși de scurtă durată, încrederea în convergență a fost însoțită și apoi înlocuită de o activitate intensă de identificare a diversității și de construire a tipologiilor statului bunăstării. Prima și cea mai influentă a fost tipologia lui Titmus (1958-1974) în care se distinge **statul rezidual al bunăstării, statul instituțional și cel întemeiat pe realizare industrială.** Bazată pe rolul statului bunăstării vis-à-vis de economie, această tipologie caracterizează fiecare tip. **Statul bunăstării rezidual** exemplificat de SUA se distinge prin abordarea unor garanții minime ale bunăstării și prin asigurarea unei protecții sociale numai pentru grupurile sociale care sunt incapabile de a munci. Acest tip al statului bunăstării se conformează pieței, nemodificând mecanismele de distribuție ale acesteia. **Modelul instituțional** nu îngrădește statul bunăstării, dar îi recunoaște obligația de a asigura condiții de viață optime, de distribuire echitabilă a bunăstării și a șanselor de reușită pentru întreaga populație.

Se presupune că piața trebuie controlată și modificată ori de câte ori funcționarea ei împietează asupra bunăstării sociale. În timp ce modelul rezidual susține că eșecul pieței trebuie dovedit înainte de invocarea politicii sociale, modelul instituțional afirmă, dimpotrivă, că soluțiile pieței sunt legitime numai atunci când sunt demonstrabil, superioare.

Deși nu a formulat complet **modelul realizării industriale**, Titmuss s-a referit la sistemele de asigurări sociale orientate spre performanță,

bazate fie pe programul ocupațional, fie pe planul statal. Acest model, asociat sistemului de asigurări sociale din Europa Continentală are câteva proprietăți specifice. Beneficiile sociale sunt condiționate de performanța ocupării forței de muncă și sunt conforme cu statusul social și câștigurile anterioare. Contribuția lui Titmuss a stimulat și alte abordări, bazate - îndeosebi - pe legătura între statul bunăstării și economie. Astfel, Furniss și Tilton (1977) disting **statul pozitiv** (mai mult sau mai puțin similar modelului rezidual al lui Titmuss), **statul securității sociale** (exemplificat de Marea Britanie postbelică) și **statul bunăstării sociale** (modelul instituțional a cărei expresie a fost Suedia cu integrarea politicii sociale, economice și a pieței muncii).

Clasificarea lui Korpi (1980, 1983) apropiată de distincția instituțional - rezidual a lui Titmuss, accentuează diferențele între aspectele conflictuale ale distribuirii în statul bunăstării.

Teza lui Castles și Michel (1991) suscită un interes teoretic deosebit datorită comentariului făcut asupra rolului statului în definirea statului bunăstării, în cazul Australiei (tipul rezidual). Succesul istoric al mișcărilor sociale ale forței de muncă australiene în stabilirea unor garanții de ocupare completă și de salariu ridicat, cuplat cu drepturi asociate bunăstării ocupaționale, demonstrează faptul că, în timp ce alte națiuni au reușit prin statul bunăstării, Australia a reușit printr-un control politic, mai puțin vizibil, al pieței. În acest caz, se poate vorbi de strategia modelării pieței în funcție de obiectivele bunăstării sociale, întâlnită și în alte țări (Suedia), de preocuparea intensă, în ultimii ani, pentru interacțiunea rezerve publice - rezerve private[1].

Răspunzând unor dezbateri întâlnite în literatura de specialitate, Therborn (1983) formulează o soluție care stipulează că un stat oarecare devine un stat al bunăstării dacă și când cea mai mare parte a cheltuielilor și a salariaților este consacrată activităților care asigură bunăstarea. Gösta Esping-Andersen, autorul articolului citat mai sus - propune o teorie dinamică a statului bunăstării, pe baza căreia construiește o tipologie a acestuia, în funcție de specificitatea lor istorică.

Contribuțiile recente ale școlii franceze la teoria dinamică a statului bunăstării legată de schimbul economic sunt, de departe, mult mai incitante. Myles (1990) susține că statul bunăstării în forma lui modernă a

---

[1] *Interesul crescând pentru bunăstarea privată se datorează următoarelor argumente: înțelegerea statului bunăstării nu este posibilă dacă nu se asociază acordurilor bunăstării nonpublice; această asociere influențează relația stat-economie.*

fost construit și a constituit un element-cheie în modelul fordist al producției industriale de masă și al consumului de masă (garantarea unui venit provenit din salariu de-a lungul ciclului vieții care să asigure reproducerea unității familiale tradiționale).

Această abordare va avea în timp următoarele implicații teoretice: prima se referă la analiza modelului tradițional de interpretare a relației stat-economie. Statul postbelic al bunăstării este deci un element decisiv de reglare în sistemul fordist al producției de masă. A doua implicație se referă la faptul că cele mai multe analize ale crizei statului contemporan al bunăstării evidențiază constrângerea fiscală sau efectul de liberalizare (crowding-out effect) asupra economiei. Producția de servicii domină activitatea economică în timp ce producția industrială din țările recent industrializate se îndreaptă către piețe mai mici și mai specializate. În fața unei realități sociale într-o dinamică extraordinară, statul bunăstării rămâne inflexibil și, în parte, neadaptat.

A treia implicație: statul bunăstării devine incompatibil cu apariția relației familie-muncă, ceea ce nu înseamnă însă că statul bunăstării își pierde relevanța în ordinea postindustrială. Numeroși cercetători aderă la opinia după care statul bunăstării ar însemna egalitate; există însă multe tipuri de egalitate, iar statele bunăstării variază în funcție de principiile egalității pe care le promovează. Ca atare, unele state țintesc explicit spre egalizare maximă, în timp ce altele se rezumă la o neutralitate în redistribuire.

În concluzie, **relația stat al bunăstării – egalitate** examinează mai întâi înțelesurile variate și numeroase ale conceptului de egalitate, deoarece statul bunăstării se construiește în procesul politic al puterii, persuasiunii și compromisului. De aceea, urmărirea profitului politic a motivat de cele mai multe ori utilizarea și abuzul promisiunilor de egalitate în interesul unui tip de politică socială. Liberalii din Manchester au promovat piețe libere cu pretenții de egalitate; Adenauer, în 1957, în reforma pensiilor, a încercat să restabilească diferențele, fiind salutat ca unul care luptă pentru egalitate; social-democrații suedezi au pledat pentru pensii legate de câștiguri bazate pe principii de egalitate, în timp ce danezii au contestat acest model, acuzându-l de inegalitate. Aceste contradicții ilustrează tensiunile dintre preocupările pentru egalitate și echitate. O rată constantă a pensiilor, de exemplu, poate reflecta principiul egalității din punctul de vedere al drepturilor și respectării lor, dar nu este pe deplin echitabilă, datorită faptului că unii primesc pensii fără să fi avut vreo contribuție iar alții primesc proporțional mai puțin decât au contribuit. Echitatea reflectă raționalitatea unei justiții actuariale (quid pro quo)

referitoare la contribuții egale, egalitatea reflectă o justiție redistributivă a solidarității colective.

Gösta Esping-Andersen afirmă că, privită istoric, promisiunea egalitaristă (egalitară) specifică a politicii statului bunăstării s-a conturat atunci când socialiștii s-au confruntat cu sarcina reformei sociale prin strategia parlamentară. Identitatea între statul bunăstării și egalitate își are originea în perioada interbelică.

Social-democrații contemporani, îndeosebi cei din Peninsula Scandinavă, percep egalitatea drept o problemă de resurse și capacități, deși se dovedesc incapabili în răspândirea conceptului mult mai convențional de egalizare a veniturilor. **Egalitatea este adesea, în termenii politicii statului bunăstării, sinonimă cu solidaritatea,** definită prin termenii: cine ar trebui privit ca, sau cine ar trebui făcut, egal.

Statele bunăstării dezvoltă **tipuri calitative diferite de solidaritate.** În SUA, conceptul de egalitate este virtual sinonim cu cel de echitate individuală. În Germania, Austria, Belgia, Franța, Italia, diferențierea status-urilor ocupaționale stă la baza organizării statului bunăstării.

În altă ordine de idei, există suficiente argumente pentru a susține impactul egalitar diferit de la un stat al bunăstării la altul atunci când este analizat în termeni de **drepturi, resurse** și **capacități.** Astfel, utilizând criteriul - **drepturi sociale garantate de facto,** Kangas (1991), Palme (1990) și Esping-Andersen (1990) constată diferențe internaționale notabile. Țările nordice sunt cel mai bine cotate. Interesant de reținut este profilul bimodal al statelor europene în sensul că acestea garantează drepturi sociale sigure pentru forța de muncă integrată în structurile ocupaționale și care lucrează full-time, în timp ce pentru forța de muncă neintegrată în ierarhiile ocupaționale (cel mai adesea femei) se garantează drepturi sociale mai restrânse.

Abordarea egalității, **din punctul de vedere al resurselor** este mai dificilă în context comparativ datorită lipsei de date statistice (cu excepția Țărilor Scandinave). Nivelul de viață, indicatorul utilizat în această abordare, se referă la distribuirea controlului oamenilor asupra complexului de resurse sociale și economice vitale pentru bunăstarea tuturor. Această abordare permite evaluarea efectelor statului bunăstării asupra șanselor de viață ale oamenilor (una dintre limitele cercetării comparative a "egalității" este absența surprinderii dinamicii ciclurilor de viață ale diferiților indivizi).

Concluziile cercetătorilor scandinavi se referă, în primul rând, la faptul că în ciuda recesiunii economice prelungite, nivelul de viață s-a îmbunătățit și a devenit egalitar. În al doilea rând, s-a constatat o anumită

egalizare a pieței în ceea ce privește controlul resurselor și șansele de viață, îndeosebi cu privire la independența economică a femeilor și a perspectivelor ocupării forței de muncă. Această egalizare exprimă funcția statului bunăstării de a oferi oportunități de angajare și servicii sociale necesare unor cariere full-time pentru femei.

Nu este deci surprinzător faptul că țările scandinave sunt lideri în egalizarea între sexe în ceea ce privește durata ciclurilor de viață și șansele de angajare. În Germania, participarea femeilor este dimpotrivă mult mai slabă și mai frecvent întreruptă din motive familiale. Concepțiile asupra egalității sunt deci puternic ancorate în istorie. Vocabularul egalității atașat promisiunilor statului bunăstării, a fost punctul de plecare al "problemei clasei muncitoare" (die Arbeiterfrage) și consecința "sinistră" a polarizării tradiționale a claselor sociale.

Ceea ce a susținut egalitarismul statului postbelic al bunăstării a fost promisiunea extinderii cetățeniei complete la întreaga clasă muncitoare industrială, neținând seama de divizarea tradițională în clase sociale. Acesta a fost înțelesul conceptului lui Lipset (1966) de luptă de clasă democratică.

Problema cu care se confruntă astăzi statele bunăstării (îndeosebi cele scandinave) este distorsiunea între concepția egalității de ansamblu a clasei muncitoare și condițiile social-economice, care nu fac posibilă această situație. Cererile clasei mijlocii pentru servicii și beneficii tot mai diferențiate creează fundalul inegalității.

Relația între **statul bunăstării și performanța economică,** un alt item al problemei discutate, explicată prin strategiile expansioniste ale SUA, Suediei și Germaniei naziste în anii '30, revine în actualitate începând cu penultimul deceniu al secolului trecut, accentuând înțelesul dual al statului bunăstării de ocupare totală a forței de muncă și de ridicare a veniturilor familiei.

În ceea ce privește implicațiile la nivel microsocial ale veniturilor provenite din muncă, acestea fac exclusiv obiectul preocupărilor economiștilor. Sociologii interpretează și analizează remunerațiile dependente strict de relațiile sociale, de identități și valori culturale, în timp ce economiștii neinteresați de originile lor leagă veniturile din muncă de utilitățile marginale individuale.

Literatura privind aceste probleme s-a concentrat asupra pensiei, șomajului și asupra programelor de într-ajutorare în caz de boală. Dintre acestea, sistemul de pensii a fost cel mai larg abordat. Așa cum a scris Grabner (1980), prin sistemele de pensii, inițial, nu s-a intenționat să se

garanteze muncitorilor un venit adecvat, în caz de retragere, ci să se substituie potențial câștigurile diminuate ale muncitorilor în vârstă sau ale celor inapți. Studiul comparativ al lui Myles (1984) arată că numai câteva din programele de pensii postbelice au garantat un venit adecvat pentru cei retrași la pensie.

Cercetările din SUA din ultimele decenii au demonstrat un declin semnificativ al ofertei de muncă și astfel pensionarea timpurie. De asemenea, s-a demonstrat că variațiile transnaționale în sistemele de pensii nu pot explica diferențele în comportamentul de retragere la pensie și că pensionarea timpurie a fost un răspuns instituțional la condițiile slabe de pe piața muncii și ale nevoii industriei de raționalizare, îndeosebi în țări cu o rată scăzută a șomajului sau chiar negativă (Franța și Germania). În țările scandinave, politicile active ale ocupării totale a forței de muncă au întârziat necesitatea pensionării timpurii în masă.

Investigații empirice recente (Kangas, 1992) urmăresc efectul calității sistemului de pensionare asupra ratelor de participare ale forței de muncă în țările OECD și susțin că astfel de concluzii se bazează pe faptul că răspunsul muncitorilor la veniturile din pensie depinde în întregime de tipul statului bunăstării. Ratele mai ridicate de participare din țările scandinave se datorează în principal stimulării muncii susținute, de către statul bunăstării în timp ce ratele scăzute înregistrate în celelalte țări europene sunt funcție de stimularea pensionării de către statul bunăstării. Aceste studii sociologice fac referiri diferite la **relația bunăstare-eficiență.** În timp ce Germania și-a lărgit potențialul competitiv pe plan internațional prin încurajarea legislației pensionării timpurii, nu se poate afirma că întotdeauna și oriunde eficiența macroeconomică a programelor de pensionare sunt în funcție de înlăturarea forței de muncă îmbătrânite. Studiile privind ajutoarele de șomaj și de boală urmează o argumentație similară.

Factori precum ratele de absenteism, în general, și cele în caz de boală, îndeosebi, sunt analizate de la o națiune la alta, ținând seama de mecanismele de control social. În cazul Suediei, de exemplu, unde zilnic 20% dintre femei lipsesc de la serviciu, s-ar putea argumenta că programele de plată a absenteismului funcționează pentru a da posibilități femeilor să armonizeze sarcinile de serviciu cu cele din familie. Altfel exprimat, ceea ce apare ca pierdere a muncii se încadrează, într-un program mai generos, ca o precondiție a forței de muncă[1].

[1] *În Suedia, rata participării femeilor cu copii mici (sub 3 ani) a crescut de la 43% în 1970, la 82,4% în 1985, rată superioară celei masculine din celelalte națiuni industriale avansate (Esping-Andersen, 1990).*

Programul de asistență în caz de boală poate fi costisitor iar ratele ridicate de absenteism pot genera probleme de producție firmelor. Ele sunt însă și mijloace folosite pentru egalizarea condițiilor între cele două genuri și pentru un output economic mai înalt.

Concentrarea efectelor programelor statelor bunăstării asupra ofertei de muncă va genera, deci, concluzii diferite depinzând de obiectivele mai înguste sau mai largi ale cercetării. De exemplu, rata totală a participării forței de muncă suedeze (a populației cu vârste între 16 și 65 ani) este cu 20% mai mare decât cea din Germania sau Franța. Explicația este aceea că unele structuri ale statului bunăstării (cum sunt cele ale statelor nordice) încurajează oferta maximă de muncă, în timp ce altele (ca cele din continentul european), procedează în sens contrar, fără ca această diferență să aibă prea mare legătură cu caracterul generos al eligibilității sau cu beneficiul. Ceea ce suedezii înțeleg prin conceptul "dreptate socială productivă" ("productivist social justice") este această atitudine a statului bunăstării pentru ocupare totală a forței de muncă și a celei feminine, îndeosebi, oferind diferite oportunități; este vorba, de fapt, de investiția statului bunăstării în optimizarea capacității oamenilor de a fi cetățeni productivi. Sub puternica influență catolică, statele bunăstării continental europene practică dimpotrivă o politică ce încurajează femeile să rămână în familie.

8.2. Influența statului bunăstării asupra performanței economice

Perspectiva negativă avansată de economiștii clasici și neoclasici se bazează pe ipoteza potrivit căreia pieţele competitive, care se autoreglează, reprezintă mecanisme superioare de alocare atât din punctul de vedere al eficienței, cât și al echității. Intervenția guvernului în procesele alocării, cu unele excepții (eșecul pieței, imperfecțiunile externalităților) va avea drept efect producerea unei bogății agregate mai reduse. Unii cercetători (Gilder, 1981) susțin chiar că inegalitățile trebuie acceptate și poate chiar încurajate deoarece efectele lor combinate, motivaționale și disciplinare ar reprezenta infrastructura efortului, eficienței și productivității. Aceste analize negative se află în contrast cu cele ale căror autori percep economia pieței autoreglate ca principal obstacol în calea bunăstării și asistenței sociale.

Ca reprezentant al tradiției instituționale, Karl Polanyi (1944;1959) a susținut că relația fluxului pur este în ultimă instanță, un mecanism autodistructiv deoarece percepe munca drept o marfă oarecare. Școala keynesiană așa cum s-a afirmat în alt context, accentuează problema

cererii agregate care constituie nucleul distribuției veniturilor. Apropiată de aceste idei este viziunea productivistă, social-democrată, care plasând central capitalul uman, susține că productivitatea necesită securitate socială, egalitate a resurselor și o investiție activă în oameni (Myrdal, 1957;1970); că "reformele bunăstării înainte de a fi costisitoare pentru societate constituie baza unei creșteri economice stabile și rapide".

Confruntarea dintre aceste două teorii, negativă și pozitivă, pe teren empiric, a alimentat o literatură bogată, în care argumentele sunt, din păcate, mai degrabă sugestive decât concluzive. Astfel, imediat după război, Clark a susținut că un nivel de impozitare mai mare de 25% din venitul național ar alimenta inflația, predicție pe care state ca Germania, Austria, Olanda și Elveția, în stadiul lor actual de dezvoltare, o contrazic.

După treizeci de ani, Milton Friedman (1976) a ridicat pragul critic la 60% și a sugerat că orice guvern care l-ar depăși, ar risca nu numai declinul economic, dar și înăbușirea libertății și democrației. Evoluția unor țări l-a contrazis și pe Friedman[1]. Și în alte cazuri s-a demonstrat această neconcordanță între pretențiile puternice și categorice ale negativiștilor și cercetarea empirică. Datele statistice, de exemplu, demonstrează în numeroase cazuri că, în fapt, creșterea economică este pozitiv legată de egalitate. Când este vorba însă de mecanismul de funcționare al acestei relații, consensul dispare. Adăugăm acestor dificultăți și pe cele legate de metodologia folosită într-un caz sau altul.

Relația între ocuparea completă a forței de muncă și statul bunăstării se bazează pe abilitatea unei națiuni de a menține ocuparea totală de-a lungul unei perioade lungi de timp, ceea ce necesită negocieri politice între muncă și capital. Tipurile acestei relații sunt exprimate de trei modele.

Primul este **modelul linear,** explicativ al performanței ocupării depline, verificat și empiric în cazul Japoniei și al Elveției, ambele națiuni cu un stat al bunăstării neproductiv, cu o stângă ideologică slabă și cu o centralizare unională redusă. Therborn (1986) și Schmidt (1985, 1988) constată pe lângă aceste fenomene și o tendință conservatoare rivală de ocupare completă a forței de muncă bazată pe pensionare timpurie, export de

[1] *Suedia este cel mai concludent exemplu, fiind prima țară care a depășit pragul de 60% ani în șir. Diagnozele cercetătorilor suedezi sunt aproape identice cu cele ale lui Friedman (cel puțin cu referire la performanța economică). Karpi (1992) în urma cercetărilor de teren arată că ratele de creștere suedeze au rămas la nivelul Comunității europene. Se pare că democrația suedeză stă pe propriile picioare și prosperă.*

muncitori și comportament discriminatoriu față de femeile-angajate în ceea ce privește asigurarea de șomaj și clauzele securității muncii.

Modelul nelinear s-a construit pe baza ideii potrivit căreia, sensul ocupării depline este total diferit dacă se bazează pe niveluri variate ale participării agregate a forței de muncă (ridicat sau redus). Este cazul, pe de o parte, al națiunilor central-europene care au încercat să reducă șomajul prin programe de transfer social și al țărilor scandinave, pe de altă parte, care au intensificat ocuparea deplină cu programe ale forței de muncă active și cu o extindere a profesiilor în domeniul serviciilor.

Al treilea model este cel **curbilinear** construit de Mancur Olson, care sugerează că ocuparea totală se asigură mai bine în state unde instituțiile sunt fie foarte puternice, fie foarte slabe. În primul caz, reglarea pieței muncii este lăsată în seama managementului politic, iar în al doilea, forțelor libere ale pieței. O eventuală orientare a cercetărilor viitoare ar putea fi aceea a influenței ocupării depline a forței de muncă în statul bunăstării, asupra evoluției structurii operaționale, îndeosebi în domeniul serviciilor. Se constată deja că serviciul social, spre care tinde statul bunăstării, ca în cazul statelor scandinave, generează o structură îndreptată spre anumite ocupații, o preponderență a profesioniștilor la vârf, dar și o bază largă de necalificați, de servitori. Locurile de muncă din statul bunăstării tind să fie ocupate disproporțional de către femei. De fapt, statul bunăstării poate evolua spre o "ierarhie de clasă" feminină distinctă (Esping-Andersen, 1993).

Lucrarea lui Okun (1975), "Egalitate și eficiență: Marele trade-off" (Equality and Eficiency: The Big Trade Off) - rezumă decalajul între sfera teoretică și cercetările empirice, care prevalează în literatura economică a creșterii. Indiferent de relațiile microeconomice s-a observat că orice factor major care afectează o funcție a producției va afecta și bunăstarea. Ca atare, consumul guvernamental, impozitele și investițiile absorb capital și resurse, eliminând inițiativa antreprenorială. Transferurile sociale cresc costurile muncii, ale angajării și concedierii, diminuând astfel mobilitatea unui factor vital de producție. Neconcordanța dintre aceste deducții logice și cercetarea empirică s-ar putea explica prin restrângerea cadrului economic al modelului neoclasic. Acesta este logic numai atunci când elimină variabilele politice și sociale; studiile care le includ produc invariabil rezultate contradictorii. Literatura empirică reflectă încercarea de a stabili dacă există sau nu o corelație pozitivă sau negativă, între statul bunăstării și creșterea economică. Nu este surprinzătoare constatarea că studiile sociologice cu acest subiect au fost motivate de dorința de a dezminți tezele neoliberale care încep să-și facă apariția la sfârșitul anilor '70. Primul dintre aceste studii este cel al lui Korpi (1985) care arată că nivelul cheltuielilor pentru protecția socială nu are un impact negativ semnificativ asupra creșterii economice; datele sale

sugerează că relația poate fi pozitivă. La concluzii similare au ajuns și alți cercetători ca Friedland și Saunders (1985).

O concluzie interesantă oferă studiul lui Conte și Darrat (1989) cu privire la distincția între efectele asupra creșterii economice pe termen scurt sau lung, a cheltuielilor sectorului public. Numărul membrilor unui guvern are un efect pozitiv asupra creșterii numai în cazul Franței, Italiei și Portugaliei; nici un efect semnificativ pentru cele mai multe state și o influență negativă în două cazuri, Irlanda și Australia. Ipoteza lui Hicks (1988) deși nu este verificată în multe cazuri, pare cea mai interesantă: randamentul unui stat al bunăstării nu poate fi înțeles izolându-l de cadrul politic instituțional în care este încorporat.

În concluzie, acceptând ideea generală că eficiența economică are ca prim efect util creșterea bunăstării sociale într-un stat sau altul se poate susține că productivitatea și creșterea economică reprezintă mijloace ale creării satisfacției umane de a trăi. Există atunci o contradicție între atingerea acestei satisfacții - la un moment dat și în anume state - și creșterea economică?

Trecerea rapidă în revistă a concluziilor diferiților cercetători a condus la ideea că nu există o astfel de contradicție, că un stat al bunăstării nu poate deveni atât de neeficient încât să pună în pericol acumularea bogăției.

Din cele prezentate reies și alte concluzii: lipsa unei definiri coerente și larg acceptate a conceptului - stat al bunăstării - ceea ce implică o combinare difuză între politicile sociale și starea bunăstării. Această relație este înrudită cu aceea a cuplului de concepte micro-macro în științele sociale. În comparație cu cercetările înaintașilor asupra statului bunăstării, care tindeau spre convergența instituțională, literatura recentă este concentrată pe diversitate. Rămâne ca o problemă în studiu precizarea criteriilor după care se poate identifica diversitatea.

În altă ordine de idei, revitalizarea tradiției sociologiei economice clasice ar putea să aibă drept punct de plecare, printre altele, caracterul endogen al relației dintre statul bunăstării și economie, într-adevăr mai dificil de evaluat din punct de vedere statistic, decât relația cu caracter exogen. Legată de această concluzie este și aceea a necesității unei abordări încorporate, așa cum o dovedește lucrarea lui Karl Polanyi, abordare care va permite înțelegerea efectelor creșterii economice sau ale egalității, în funcție de tipul statului bunăstării, de structurile politice, instituționale naționale, de comportamentul actorilor politici (colectivi).

De toate aceste concluzii vor beneficia în mod cert viitoarele studii de sociologie economică inspirate în mare măsură de Karl Polanyi.

9. ECONOMIA INFORMALĂ

9.1. Definirea conceptului de economie informală

Unul dintre efectele intensificării influenței forțelor sociale asupra tranzacțiilor economice este apariția și extinderea activităților incluse în economia informală.

În absența sau existența precară a informațiilor privind această problematică, Alejandro Portes în studiul său *Economia informală și paradoxurile ei,* își începe analiza prin prezentarea unor exemple din viața reală.

În cazul în care, aflat fiind într-un oraș american (Miami), presupunând că dorești să-i faci turul de onoare, poți folosi în acest scop fie un autobuz aparținând regiei urbane sau unul așa-numit ieftin, care concurează pe față, pe primul loc. Autobuzele ieftine ("jitneys") nu dispun de aer condiționat, au un număr mai mic de locuri, sunt aglomerate, au o stare tehnică discutabilă, dar distanțele orare între curse sunt mici, șoferii opresc la cererea călătorilor și, ca urmare, costul biletelor este redus. Autobuzele aparținând regiei de transport urban ("city buses") sunt conduse de oamenii locului (băștinași), membri de sindicat, în timp ce "jitneys" au drept conductori - imigranți. Competiția între activitățile economice licite și ilicite este în general mai dificil de perceput dar, în acest caz, concurența deschisă pentru costul unei călătorii cu autobuzul reprezintă numai vârful iceberg-ului. Mai bine ascunse de public, activități similare celor descrise mai sus se desfășoară în multe alte orașe. 9 din 10 proprietari de case din New York, care intenționează să le modifice interiorul, continuă Alejandro Portes, angajează un zidar sau un dulgher la negru, fără carte de muncă și cu plata cash.

Munca manuală realizată la domiciliu este foarte răspândită în domeniul confecțiilor, printre femeile imigrante care acceptă tarife foarte reduse datorită nevoii de bani dar și din cauza unor constrângeri familiale.

Aceste tipuri de activități economice care au la bază conflicte de interese ale patronilor, angajaților și clienților au fost caracterizate drept economie subterană, ilegală sau informală.

Perspectiva sociologiei economice în studierea dinamicii acestor activități ar putea atenua caracterul contradictoriu al analizelor economice sau de altă natură (ca, de exemplu, relația între stat și societatea civilă).

Keith Hart, antropolog economist, studiind piața muncii urbane în Africa, a considerat că termenul de economie informală ar putea exprima "discrepanța dintre experiența acumulată în acel continent și educația mea britanică" (1990). Observațiile empirice cu privire la antreprenoriatul popular din Accra și din alte capitale africane erau în dezacord cu "doctrina vestică a dezvoltării economice". În raportul său către Biroul Internațional al Muncii (International Labour Office - ILO), Hart a postulat un model dualist al oportunităților de venit al forței de muncă urbane, bazat, în mare parte, pe distincția dintre angajarea pe salariu și angajarea pe cont propriu (în propria întreprindere). **Conceptul de informalitate** (caracter neoficial) se aplica **celor care lucrau pe cont propriu (self-employed)** - în număr mult mai mare și divers "în afara lustragiilor și a vânzătorilor de chibrituri". Cu timpul, acest concept a fost instituționalizat în cadrul birocrației ILO care l-a redefinit, în esență, ca fiind **sinonim al sărăciei.**

Economia informală, în această opinie, se referea la o modalitate urbană[1] de a rezolva diferite situații caracterizată prin:

a) nivel scăzut de angajare (referitor la aptitudini, capital, organizare);

b) proprietate familială a întreprinderilor;

c) domeniu restrâns de acțiune;

d) producție bazată pe munca intensivă cu tehnologie învechită;

e) piețe competitive și nereglementate.

Acestor caracteristici li se alăturau, după alți autori, cele privind nivelurile scăzute ale productivității muncii și capacitatea redusă de acumulare. Ulterior, **angajarea în sectorul informal a fost definită ca angajarea la negru** (underemployment) care afecta muncitorii care nu aveau acces la economia modernă. Această caracterizare a informalității ca fiind exclusă în economiile mai puțin dezvoltate se regăsește în

[1] ***Peattie, Lisa R.***, "Antropological Perspectives on the Concepts of Dualism, the Informal Sector and Marginality", în: Developing Urban Economies in International Regional Science, *1980.*

numeroase studii elaborate sub egida ILO sau a Băncii Mondiale privind sărăcia și piața muncii în sectorul urban.

Acestei interpretări sub aspect negativ a sectorului informal i s-au opus abordări apropiate de caracterizările lui Hart asupra activităților informale, ca expresii ale dinamismului antreprenorial popular. Economistul peruan Hernando de Soto a reformulat tema originală a lui Hart și i-a conferit o nouă dimensiune. În cartea sa "The Other Path" (1989), De Soto definește informalitatea ca **răspunsul public dat statelor mercantiliste rigide** (ca Peru și alte state latino-americane), care supraviețuiesc prin acordarea privilegiului de participare legală la activitatea economică unei elite restrânse.

Componenta normativă atașată analizelor sectorului informal cu o importanță majoră în statele Lumii a Treia se regăsește și în țările industrializate. Prin consens, cercetătorii din aceste țări includ în sfera sectorului informal "acțiunile agenților economici care nu respectă cu strictețe reglementările instituționale sau sunt lipsite de protecția acestora"[1]. Manuel Castells și Alejandro Portes în lucrarea, The Informal Economy Studies in Advanced and Less Development Countries, The Johns Hopkins University Press (1989) susțin că sectorul informal ar cuprinde "*toate activitățile aducătoare de venit care nu sunt reglementate de stat în mediile sociale unde activități similare beneficiază de reglementarea oficială*" (p.12).

Din perspectiva noii economii instituționale, Edgar Feige propune o clasificare a activităților incluse în sectorul informal având drept cadru de referință nerespectarea regulilor instituționale. Sub termenul umbrelă de economie subterană (underground economy), E. Feige distinge patru subtipuri:

(1) **Activități economice ilegale** (illegal economy), care includ producția și distribuția de bunuri și servicii prohibite prin lege: traficul de droguri, prostituția și unele jocuri de noroc.

(2) **Activități economice nedeclarate** (unreported economy), care se sustrag sau evită reglementările fiscale în vigoare, codificate în codul (fiscal) de impozitare. Volumul veniturilor care ar trebui declarate autorităților competente dar care nu sunt declarate, reprezintă mărimea estimativă a acestui subtip.

---

[1] ***Edgar Feige,*** *(1990), "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach", în: World Development (1987).*

(3) **Activități economice neînregistate** (unrecorded economy), care ocolesc obligația de a raporta informații agențiilor guvernamentale de statistică. Volumul acestor activități este dat de mărimea venitului care ar trebui înregistrat în sistemul național financiar dar care nu se înregistrează.

(4) **Activități economice informale** (the informal economy), care ocolesc costurile și sunt excluse de la protecția legii și a reglementărilor administrative cu privire la "relațiile de proprietate, licențe de comerț, contracte de muncă, prejudicii, credite și sisteme de asigurare socială".

Se deduce că, între aceste subtipuri nu există o delimitare strictă atât timp cât activitățile denumite informale sunt, de asemenea, în mare măsură, neînregistrate și neraportate. Distincția majoră se face între activitățile informale și cele ilegale, deoarece fiecare posedă caracteristici specifice ce o deosebește de cealaltă. Sociologii admit că legal/ilegal, normal/anormal sunt categorii definite social și supuse schimbării. Cu toate acestea, activitățile ilegale implică producerea și comercializarea de bunuri definite în anumite condiții de timp și spațiu ca ilicite, în timp ce activitățile informale se referă, în mare parte, la bunuri licite. Aceiași Castells și Portes au încercat să clarifice distincția dintre formal și informal, care nu constă în caracterul produsului final, ci în modul în care este produs și/sau tranzacționat. Astfel, unele confecții, masa la restaurant sau anumite componente auto - toate bunuri licite - își au originea uneori în aranjamente de producție fie reglementate prin lege, fie prin evitarea regulilor existente.

Explicând astfel distincția dintre cele trei subtipuri de activități formale, informale și legale se pot studia sistematic relațiile dintre ele, fapt ce devine dificil în confruntarea dintre ilegal/informal. Jiménez José Blanes în studiul "*Cocaine, Informality and the Urban Economy în La Paz, Bolivia*", publicat în 1989 (în lucrarea amintită având ca autor pe M.Castells și L.A. Benton), a analizat efectele economiei boliviene a drogurilor asupra sectoarelor formal/informal. Interdependențe similiare au fost sesizate și explicate în fosta Uniune Sovietică și în sateliții ei din Europa de Est.

I. Definiții ale subtipurilor de activitate economică

\+ = *licit*
\- = *ilicit*

Procesul de producție și distribuție	***Produs final***	***Subtipul de activitate economică***
+	+	*Formală*
-	+	*Informală*
+ sau -	-	*Ilegală*

II. Relații între subtipurile de activitate economică

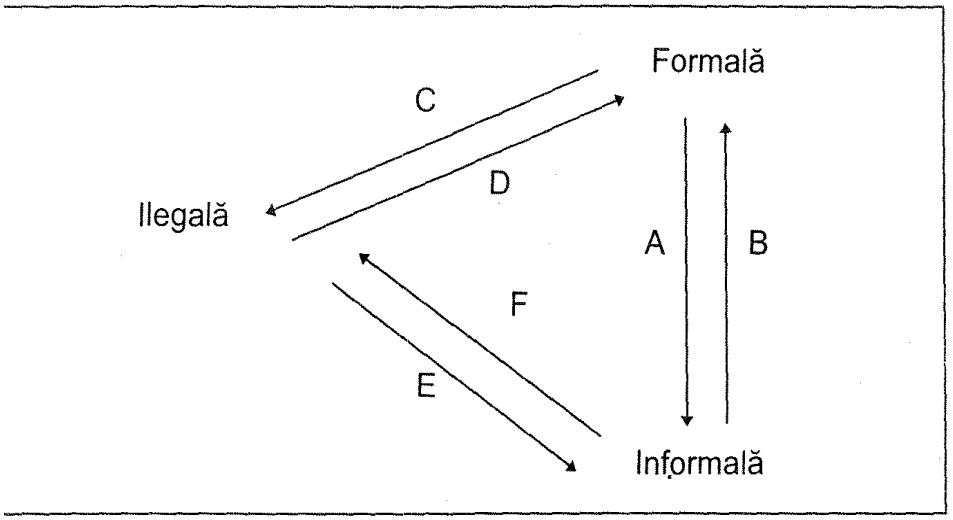


Figura nr. 1 - Subtipuri de activități economice

.egendă:

A = intervenția statului, concurența firmelor mari, resurse de capital și tehnologie;

B = bunuri de consum și inputuri industriale mai ieftine, rezerve flexibile de forță de muncă;

C = intervenția statului și subminare (disruption) oferită de anumite bunuri controlate;

D = corupție, "comisionul portarului" (mită) pentru anumiți oficiali ai statului;

E = capital, cerere de bunuri, oportunități noi aducătoare de venit;

F = bunuri mai ieftine, rezerve flexibile de forță de muncă.

Sursa: Portes, A., studiu citat, p. 428.

Pe baza și a altor lucrări s-a construit o clasificare funcțională a activităților economice informale având drept criteriu **scopul lor**:

(a) **Activități economice informale** (în afara reglementărilor legale), **care urmăresc supraviețuirea individului sau a gospodăriei** prin producție directă de hrană sau prin vânzare redusă de bunuri și servicii pe piață.

(b) **Activități economice informale orientate spre creșterea flexibilității manageriale și spre reducerea cheltuielilor cu forța de muncă** în firmele din sectorul formal, prin angajări fără carte de muncă și subcontractări cu antreprenorii formali.

(c) **Activități economice informale având drept scop acumularea de capital** de către firmele mici prin mobilizarea relațiilor de solidaritate, flexibilitate sporită și costuri mai scăzute.

Aceste trei tipuri de activități economice sunt denumite **activități informale de supraviețuire, exploatare dependentă și creștere**.

Primul tip ar putea fi exemplificat prin construcția acoperișului unei case de însuși proprietarul său, sau prin proliferarea vânzării pe stradă în orașele Lumii a Treia. Relațiile între subcontractanții imigranți, intermediari și marile firme din industria confecțiilor constituie exemple pentru cel de-al doilea tip, iar rețeaua de microproducători meșteșugari din centrul Italiei - reprezintă ilustrarea celui de-al treilea tip de activități economice informale. În practică, cele trei tipuri coexistă în aceleași așezări urbane. Distincția dintre aceste trei tipuri de economie informală este dată de motivația actorilor sociali și de nivelul complex al organizării sociale impus de aceste activități.

O altă definire a informalității accentuează **legătura dintre acest concept și autoconsumul** (self-provisioning) de bunuri și servicii de către gospodării în economiile dezvoltate. Astfel de activități ca reparațiile în interiorul locuinței, grădinăritul ș.a. reprezintă producția directă de subzistență, menționând că actorii sociali care le execută fac parte din categoria populației cu venituri medii care încearcă să-și maximizeze alocarea eficientă a timpului[1].

Principalul scop al autoconsumului este eliberarea anumitor componente ale consumului din gospodărie de dependența bunurilor și serviciilor de pe piață. Lucrările cercetătorilor englezi (Jonathan Gershuny și Raymond Pahl, 1985) în acest domeniu sunt o sursă relevantă pentru unul din paradoxurile reglementării pieței de către stat.

9.2. Perspectiva sociologiei economice asupra dinamicii sociale a informalității

Tranzacțiile informale lipsite de o oarecare reglementare a statului sunt percepute în numeroase cazuri, ca jocuri ale forțelor pieței. Pe baza experienței sale africane, Keith Hart numește economia informală "o piață

[1] *Un comentariu interesant legat de această temă în Gary Becker - Comportamentul uman. O abordare economică, Ed. ALL, București, 1994.*

neîmblânzită" (untamed market), activitățile care o alcătuiesc având tendință de globalizare, ținând seama de sfera de cuprindere. Economia secundară (second economy), din fostele țări socialiste din Europa de Est constituie un exemplu al acestei globalizări. Întreprinderile care făceau parte din economia secundară produceau și tranzacționau bunuri care nu se găseau pe piețele de desfacere controlate de stat, negând astfel logica economiei socialiste. În aceste țări informalitatea era asimilată pieței și libertății individuale. Uneori și întreprinderile de stat, prin managerii lor, făceau uz de ofertele informale pentru a contracara blocajele sistemului oficial. După opinia sociologilor maghiari Istvan Gabor și József Böröcz (1989) forțele pieței libere, eliberate de economia secundară, au constituit elementul-cheie care a subminat legitimitatea politică a regimurilor socialiste, provocând prăbușirea lor.

Viața economică din numeroase țări a dovedit faptul că absența unor reglementări ale statului în tranzacțiile informale facilitează încălcarea legii și răspândirea fraudei. Există, în acest sens, o diferență semnificativă între activitățile definite ca ilegale și cele informale. Întreprinderea care desfășoară activități ilegale oferă bunuri și servicii în baza unei relații de afaceri întreținută de mijloace de impunere, uneori, prin forță, a unor acorduri. Ne referim la rolul jucat de "pește" în prostituție, de bodygard-ul din familiile mafiote siciliene. În aceste cazuri, economia ilegală se apropie de cea formală în sensul că ambele dețin sisteme stabilite de corectare a nedreptăților și de constrângere, fie prin aparatul poliției și tribunale, fie prin anumite persoane specializate în acest domeniu. Prin contrast, numeroase activități definite ca informale sunt lipsite de o astfel de protecție: subcontractantul care livrează 100 sacouri unui intermediar informal în baza promisiunii unei plăți ulterioare este în totalitate, dependent de acea promisiune; emigrantul angajat în mod informal de către un antreprenor nu are nici un mijloc de a-și susține pretenția de a primi remunerația promisă prin acordul verbal.

9.2.1. Paradoxurile economiei informale

Primul paradox al economiei informale nota Alejandro Portes, este acela care exprimă ideea că, cu **cât se apropie mai mult de modelul pieței reale, cu atât economia informală este mai dependentă de relațiile sociale, în funcționarea ei eficientă**.

Dinamica acțiunii economice, etichetată de Mark Granovetter (1985) drept "problema înrădăcinării" (embeddedness), este ușor de înțeles în tranzacțiile în care singurul mod de a evita înșelătoria este încrederea reciprocă pe baza apartenenței comune de grup, a sentimentelor reciproce

și a așteptărilor comune vis-à-vis de penalizarea acțiunilor frauduloase prin excluderea "infractorului" din rețelele sociale-cheie. În situația în care resursele economice circulă prin aceste rețele, amenințarea de excludere motivată social poate deveni mai coercitivă și, deci, mai eficientă decât alte tipuri de sancțiuni.

Prin definiție, activitățile informale ocolesc legile în vigoare și instituțiile statului. Ca urmare, cu cât sunt mai restrictive legile și mai mari sancțiunile pentru încălcarea lor, cu atât tranzacțiile informale trebuie să fie mai bine înrădăcinate în structura socială. Deși amenințarea unei represiuni puternice din partea statului sau din afara lui tinde să întărească solidaritatea dintre participanții la activități informale, garanția ultimă o constituie capacitatea de constrângere a comunității.

Referindu-se la paradoxul controlului de stat, Peter Evans (1989) folosește cazul Zairului sub regimul lui Mobutu Sese Seko pentru a explica ceea ce el numește "stat acaparator" (predatory state). Sub îndelungatul regim Mobutu, statul zairez a degenerat într-o serie de "feude" - oficii cumpărate și vândute în mod liber - care prosperau pe seama colectării mitei ("comision al portarului") de la firme și de la populație. După Evans, acest exemplu pledează pentru consecințele nefaste ale intervenției statului în economie, deoarece toate statele devin acaparatoare, mai devreme sau mai târziu.

Corolarul logic al acestei poziții, avansat îndeosebi de teoreticienii neoutilitariști, ar fi înlăturarea completă a intervenției statului pe piața unde acționează ca inamic al dezvoltării sale. Această poziție a avut un ecou puternic în Lumea a Treia, în criticile aduse teoriei statului mercantilist avansate de De Soto și de discipolii săi. Din altă perspectivă, comportamentul rapace al reprezentanților statului este cel al unor angajați "de facto" ai unor antreprenori din afară care, în urma plății serviciilor aduse obțin acces privilegiat la resursele guvernamentale, fie prin contracte, fie prin nerespectarea reglementărilor în vigoare. Este interesantă observația cercetătorului Frank Moya-Pons (1992) à propos de această perspectivă: cu cât oficialii (statului) sunt dispuși, în schimbul unei sume de bani, să îndulcească regulile, cu atât situația se apropie de aceea a pieței libere, în care bunurile și serviciile - furnizate de stat - sunt vândute celor care oferă un preț mai mare.

Accentuarea acestei funcții de marketing exercitată de stat semnifică eliminarea distincției dintre cele două sectoare (formal/informal). Ca atare, atunci când statul nu reglementează nici un tip de activitate economică, lăsând frâu liber forțelor pieței, nu există economie formală.

Practica economică din diferite țări a demonstrat că absența unui cadru legal stabil și a unei constrângeri credibile a respectării contractelor, o investiție productivă pe termen lung devine aproape imposibilă. În aceste condiții, antreprenoriatul constă, mai degrabă, în alocarea oportunistă de împrumuturi prin cumpărarea unor privilegii de stat decât dintr-o planificare pe termen lung în vederea obținerii profitului. În lipsa unui arbitru din afară, al concurenței de piață, regulile devin incerte, zădărnicind planificarea capitalistă, sistematică și dezvoltarea unei burghezii moderne.

În urmă cu aproape 50 de ani, Karl Polanyi în lucrarea sa "*The Great Transformation*" (1944, 1957), argumenta că, înclinațiile omului spre 'troc, barter și schimbul unui produs pentru altul" (J. Smith) nu au creat piețe. În schimb, "drumul către o piață liberă" a fost deschis și menținut astfel printr-o uriașă creștere a intervenționismului continuu, cu organizare centralizată și controlată" (p.140).

Piețele capitaliste nu sunt, deci, fenomene economice spontane, ci instituții deliberat structurate și reglementate. Alejandro Portes, în studiul amintit, precizează că domeniul oportun piețelor capitaliste este economia formală și nu cea informală. Acapararea instituțiilor care fac regulile de către întreprinzătorii informali, ca în cazul "statului acaparator" al lui Evans, nu duce la triumful capitalismului, ci la o mare problemă hobbesiană a ordinii. Aceasta, datorită faptului - își continuă argumentația A. Portes - că încadrarea în derularea unui schimb economic informal se bazează pe rețele sociale restrânse din comunități specifice. Astfel de legături nu pot oferi baza unui schimb de încredere, într-un sistem economic complex la care participă mii de anonimi. **Mijlocul prin care se promovează o dezvoltare economică durabilă și se evită haosul pieței necontrolate este implementarea unor reglementări detaliate și aplicarea lor printr-o birocrație competentă și imună la mită**. Este adevărat că o astfel de situație ar duce la o hegemonie absolută a sectorului formal și, ca urmare, la reducerea până la nivelul minim a activităților ilegale și informale. Peter B. Evans (1989) sugerează o astfel de strategie și, în acești termeni, descrie "statul dezvoltării", exemplificat de Japonia. "Există un aspect weberian al statului dezvoltării" japonez. Oficialii urmează în cariera lor drumuri pe termen lung în cadrul birocrației și, în general, acționează potrivit normelor și regulilor stabilite. În mod obișnuit, maximizarea individuală trebuie să aibă loc via conformitate cu regulile birocratice mai degrabă decât via exploatarea oportunităților oferite de mâna invizibilă".

Există însă și cealaltă față a monedei privind acest argument pro-statal, surprinsă în epigrama lui Richard N. Adams (1975) "cu cât

organizăm mai mult societatea, cu atât aceasta devine mai rezistentă la abilitățile noastre de a o organiza".

În afara faptului că înmulțirea reglementărilor impuse de stat tinde să genereze rezistență din partea celor guvernați, o reglementare extensivă deschide oportunități de câștig prin evitarea regulilor care se înmulțesc: legiferarea prohibiției consumului anumitor substanțe, dă naștere, în mod obișnuit, unui sistem ilegal de producere și de distribuire a lor; controale rigide ale cursului de schimb conduc la o piață neagră a ratei de schimb; reglementări extensive destinate protejării forței de muncă stimulează firmele și uneori chiar pe angajații lor să caute mijloace în afara acestor reglementări.

Al doilea paradox al economiei informale este acela conform căruia eforturile statului de a o elimina prin extinderea regulilor și controalelor pot exacerba chiar condițiile care au generat aceste activități. Larisa Lomnitz (1988) afirma tranșant: "Ordinea creează dezordine. Economia formală își creează propria informalitate". Pentru a nu produce confuzii, știind că legile statului creează oportunități pentru activități informale, dar nu le dă naștere ipso facto, Larisa Lomnitz își precizează afirmația de mai sus: "Gradul de formalitate și incapacitatea sistemului formal de a satisface nevoile societății generează soluții informale. Dacă sistemul formal ar fi capabil să producă și să distribuie toate bunurile și serviciile cerute de membrii societății, atunci soluțiile informale ar fi mai puțin dorite și astfel mai slab răspândite".

Abordarea sociologică a controlului statului este, astfel, diferită de punctul de vedere neoclasic, care susține că orice intervenție în funcționarea liberă a piețelor va da naștere, în mod automat, la soluții alternative.

În cazul economiilor puternic reglementate din Nord-Estul Europei, unde activitățile informale de piață sunt cel mult izolate, această aserțiune nu se verifică.

Prezentarea unor cazuri diferite naște, în mod firesc, întrebarea: în ce condiții reglementarea extensivă a pieței de către stat promovează un sector informal diversificat, pe scară largă? Aceeași Larisa Lomnitz răspunde parțial la această întrebare prin ipoteza potrivit căreia eficiența statului în satisfacerea nevoilor populației reduce tendința rezolvării individuale a acestei probleme. Dar, este tot atât de adevărat, că insatisfacția provocată de condițiile economice și de controlul statului nu generează oriunde și în aceeași măsură informalitate. O explicație, printre multe altele, ar fi capacitatea istoric limitată a unor comunități de a se

organiza pentru a face față controlului statului și de a profita de ocaziile economice oferite de acesta, urmare, poate, unui anumit tip de relații dintre stat și societatea civilă. Reacția clasei muncitoare britanice la recesiunea economică severă de la sfârșitul anilor '70 și începutul anilor '80 poate fi un exemplu. În ciuda unor rate ridicate ale șomajului, ale scăderii salariilor și a unei insatisfacții generale privind politica socială a statului, informalitatea n-a câștigat prea mult teren în Anglia. Cei concediați din slujbe formale cu normă întreagă s-au orientat spre aceeași zonă, dar în condiții de part-time și spre autoconsum.

Explicația acestei situații este dată de caracterul individualist al sistemului social care duce la fragmentarea solidarității în cadrul comunității, precum și de o tradiție muncitorească de sprijinire a controlului statului în economie.

În acest context, eforturile independente ale unei întreprinderi de a acționa în afara legii erau mai degrabă denunțate autorităților decât sprijinite de vecini sau de colegii de muncă.

În SUA, rapida structurare industrială determinată de o concurență globală puternică a favorizat, în marile orașe, dezvoltarea unei economii informale de mare întindere. Asocierea directă dintre imigrație și informalitate a condus la confruntări între cercetători. Dintre acestea, se disting pe de o parte cele care susțin că practicile economice ilicite reprezintă un import din Lumea a Treia, iar, pe de altă parte, cele care argumentează că imigranții sunt pur și simplu mai adaptați la schimbare și, ca atare, mai abili în a profita de noile oportunități economice din afara pieței reglementate, prin mobilizarea rețelelor comunitare.

Saskia Sassen în eseul său "*New York City's Informal Economy*" publicat în The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries, (The John Hopkins University Press, 1989) nota: "O bună parte a activității informale nu este rezultatul unor strategii de supraviețuire a imigranților, ci un efect al modelelor structurale de transformare economică. Muncitori și firme, deopotrivă, răspund oportunităților create de aceste modele. Totuși, pentru a acționa, ei au nevoie să ocupe poziții favorabile. Asocierea comunităților imigrante cu procesul de informalizare nu este necesară, ci întâmplătoare" (p.75-76).

Experiențele contrastante ale Marii Britanii și SUA, unde economiile sunt reglementate și se află într-un proces de transformare rapidă, ilustrează existența diferitelor orientări și resurse ale comunității de a contracara aplicarea legilor statului și de a asigura derularea continuă a tranzacțiilor pe piață.

Dacă numeroase studii etnografice realizate în țări cu nivel economic diferit demonstrează apariția și funcționarea întreprinderilor informale, statisticile privind estimarea ponderii relative a activității informale în economiile naționale sunt aproape inexistente. De aceea, guvernele acționează ca și cum economia informală n-ar exista, dând naștere celui de-**al treilea paradox** cu privire la acest fenomen.

Așa după cum afirmă Alejandro Portes, în studiul amintit, analiștii au testat, privitor la evaluarea economiei informale patru strategii: (1) abordarea pieței forței de muncă; (2) abordarea întreprinderilor de mici dimensiuni; (3) abordarea consumului gospodăriilor; (4) abordarea discrepanței macroeconomice.

(1) Studiile efectuate de Biroul Internațional al Muncii, International Labour Office (ILO) au la bază date ale recensămintelor și ale sondajelor aplicate gospodăriilor care estimează procentul forței de muncă care lucrează informal.

Am menționat mai sus că, în opinia ILO și ale colaboratorilor săi, informalitatea este sinonimă cu sărăcia. Din această perspectivă, sectorul informal este alcătuit din întreprinderi marginale, care cer aptitudini reduse, sunt slab capitalizate și produc venituri limitate. Ca atare, agențiile internaționale, clasifică drept informală acea parte a forței de muncă urbane angajată pe cont propriu (self-employed) minus profesioniștii, tehnicienii, muncitorii neplătiți din familie, servitorii din casă și muncitorii din întreprinderile mici.

Estimarea întreprinderii mici variază, după criterii naționale, de la 10-20 muncitori.

În publicațiile recente, muncitorii în casă sunt excluși, formând o categorie separată. De asemenea, muncitorii rurali nu sunt, în general, incluși în estimările sectorului informal definit implicit ca un fenomen urban.

(2) Întreprinderile foarte mici angajează mai puțin de 10 muncitori. Această abordare a fost aplicată în SUA în situația inexistenței datelor privind piața muncii pe baza cărora s-ar fi putut estima economia informală. Ipoteza acestei abordări susține că, în țările avansate majoritatea activităților definite ca informale se desfășoară în întreprinderile mai mici datorită "vizibilității" lor cât mai reduse, flexibilității mai ridicate și oportunităților mai mari de a ocoli controlul statului. Este cazul sectorului confecțiilor, electronicii, subcontractărilor în construcții, precum și în toate tipurile de personal și servicii în gospodărie, îndeosebi în zonele metropolitane.

Studii ulterioare au identificat restaurantele, industria de prelucrare a cărnii, confecții - sectoare în care predomină firmele mici - ca având cea mai mare incidență a "practicilor de munci ilegale". Această categorie include: lipsa unei evidențe contabile a salariilor, a orelor de muncă, salarii sub minimul legal, inexistența plății pentru ore suplimentare, angajarea minorilor, existența unor condiții de muncă precare. Ca indicator al estimării informalității, evoluția întreprinderilor foarte mici întâlnește două tendințe opuse: nu toate firmele mici sunt implicate în activități informale, ceea ce duce la o supraevaluare. În al doilea rând, aceste întreprinderi în totalitate aproape, scapă înregistrărilor guvernamentale, ceea ce conduce la o subevaluare. În această situație, seriile statistice oglindind evoluția întreprinderilor foarte mici sunt interpretate ca o estimare aproximativă.

Totuși, evoluția întreprinderilor foarte mici, cu toate neajunsurile înregistrărilor statistice, pare să reflecte urcușurile și coborâșurile economiei americane. De exemplu, scăderea relativă a numărului lor în anii '70 a fost contracarată de recesiunea din anii '80-'83, urmată de o nouă scădere relativă, însoțită de o ușoară creștere economică la sfârșitul anilor '80. Se pare deci că firmele mici, care sunt considerate a fi sâmburele informalității, nu decad, ci - dimpotrivă - cresc semnificativ în perioadele de recesiune.

(3) A treia abordare, consumul gospodăriilor, se bazează pe statistici naționale care înregistrează cheltuielile pentru produse și servicii achiziționate informal (în SUA, prin aplicarea acestui procedeu s-a constatat că anul 1985, gospodăriile americane au cheltuit cca 15% din totalul cheltuielilor pe achiziții informale; peste 80% din totalul gospodăriilor se foloseau de cel puțin un tip de furnizor informal, respectiv pentru reparații și îmbunătățiri ale locuinței, alimentație, îngrijirea copiilor, reparații auto și alte servicii prestate în gospodării). După declarațiile cercetătorilor, această abordare exclude subcontractarea informală în industriile de confecții, electronică, mobilă, construcții, precum și angajarea fără carte de muncă de către întreprinderile formale.

(4) A patra abordare, bazată pe discrepanța macroeconomică, evaluează ponderea economiei subterane în PNB. Se folosesc în acest scop două procedee: în țările avansate, unde evidențele guvernamentale și conturile naționale sunt bine puse la punct, se estimează venitul neraportat, în cazul diferențelor între veniturile și cheltuielile conturilor naționale, presupunând că este mai puțin probabil ca indivizii să-și falsifice cheltuielile decât să-și denatureze veniturile. În al doilea procedeu, estimarea se bazează pe rata curentă a monedei în circulație, presupunând că tranzacțiile informale se derulează îndeosebi cu plata cash pentru evitarea

depistării de către autoritățile fiscale. Cu alte cuvinte, se estimează moneda aflată în circulație, cerută de desfășurarea activităților legale și se scade această cifră din masa monetară reală.

Diferența ponderată cu viteza de circulație a banilor oferă o estimare a mărimii economiei subterane. Peter Gutmann[1] este inițiatorul acestui procedeu, modificat apoi de Edgar Feige (1979) și Vito Tanzi (1980). Dificultățile în aplicarea acestui procedeu se referă la identificarea unei perioade de bază în care se presupune că economia subterană este nesemnificativă și la diferențierile între activitățile legale și cele informale.

Raportul dintre moneda în circulație și cifra de referință (PNP pentru Feige, cererea de depozite bancare pentru Gutmann) este stabilit pentru această perioadă și apoi extrapolat pentru prezent. Diferența dintre această mărime și raportul real oferă baza pentru calcularea volumului activităților subterane. Precizăm că, estimările bazate pe metode ale discrepanțelor macroeconomice variază în funcție de ipotezele și datele folosite (de exemplu, în SUA, în 1980, metoda lui Gutmann a condus la o estimare a economiei subterane de 14% din PNB, iar abordarea lui Tanzi a redus această cifră la 6%, în timp ce metoda lui Feige a majorat-o la 42%!).

În cazul în care reglementările statului sunt eficiente și extensive, ca în majoritatea țărilor industrializate, activitățile informale sunt bine ascunse, fiind puternic "înrădăcinate" (embedded) în rețele sociale mai dense. În zone în care economia informală este răspândită pe scară largă și semideschisă, ca în țările Lumii a Treia și în câteva regiuni din Europa de Sud, se poate ajunge la estimări credibile pe baza informațiilor oferite de sondaje.

Al patrulea paradox al economiei informale este următorul: cu cât este mai puternică administrația care impune legile, cu atât este mai puțin probabil că mecanismul de înregistrare statistică va lua în considerare mărimea reală a activității informale și, ca atare, cu atât va fi mai neînsemnată baza efectivă pentru adoptarea unor politici de combatere. "În măsura în care sistemele naționale de conturi se bazează pe surse de date colectate, în primul rând, din sectorul formal, o economie informală întinsă și în creștere va face ravagii printre percepțiile dezvoltării bazate pe statisticile oficiale și, în consecință, printre deciziile politice bazate, exclusiv, pe informații furnizate de surse oficiale"[2].

---

[1] *Gutmann, Peter, The Subterranean Economy, în: Financial Analysis Journal 33, 1977.*

[2] *Feige, Edgar L., "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach", în: World Development 18 (1990).*

Cazul extrem al acestui paradox îl reprezintă experiența fostelor economii centralizate din Europa de Est.

Politica de stat având drept scop controlul fiecărui aspect al activității economice necesită un volum mare de informații pentru a funcționa așa cum trebuie. Aceeași politică a generat totuși o economie informală vastă, a cărei existență era dependentă de evitarea controlului din partea statului. Rezultatul a fost acela că informațiile care ajungeau la organele centrale au devenit treptat ireale și, ca atare, politicile nerealiste.

9.3. Concluzii

Din cele prezentate mai sus, definiții, diferențieri, caracteristici reiese că elementele componente ale sectorului informal variază în funcție de țări și de perioade. Relația dintre stat și societatea civilă definește caracterul informalității aflat și el în dinamică, ca și relația de care depinde.

Geometria variabilă a activităților economice formale/informale urmează contururile trasate de istorie și de natura autorității statului. Situațiile concrete au în comun existența unor practici economice care încalcă sau ocolesc legile statului; fondul acestor practici este în funcție de relația stat-societate civilă. Astfel, ceea ce este informal și urmărit într-un cadru poate fi perfect legal în altul; aceeași activitate își poate schimba localizarea dintr-o parte în alta, ignorând granița, formal/informal.

Așa după cum am arătat, intervenția statului reprezintă o cerință a civilizației moderne, asigurând existența unui sector formal și a unor spații pentru celălalt sector.

Analiza sociologică a acestor fenomene nu presupune că existența unui astfel de spațiu duce în mod automat la apariția activității informale. Deși economia informală este un fenomen universal, formele sale nu sunt universale, mărimea și coordonarea lor depinzând de tipul rețelelor sociale.

Economia informală poate fi interpretată drept un răspuns dat de societatea civilă intervenției nedorite a statului. Caracterul universal al fenomenului reflectă capacitatea de rezistență a societății civile față de exercitarea puterii statului. Cu cât politicile oficiale fac dificilă satisfacerea nevoilor indivizilor și accesul la informație al firmelor, cu atât mai mult se lărgește sfera informalizării.

Abilitatea indivizilor de a ocoli regulile nedorite - subestimată de oficiali - a dat naștere unei contradicții între represiune și informație, observată pentru prima dată de David Apter (1965) în contextul regimurilor

autoritare din Lumea a Treia: birocrația oficială dictează și reprimă numai cu riscul de a întări chiar forțele pe care încearcă să le țină în frâu și de a avea cât mai puține informații despre ele. În măsura în care adoptarea politicilor de stat se va baza pe informații incomplete, cu atât efectele neașteptate (efectele perverse) vor submina legitimitatea statului. Este adevărat că această situație se creează îndeosebi în regimurile autoritare. Dar, așa cum am prezentat mai sus, democrațiile avansate nu sunt imune la producerea unor fenomene asemănătoare. Monitorizarea acestora și contracararea consecințelor presupune un discernământ puternic vis-à-vis de limitele constrângerilor exercitate de stat alături de inventivitatea și capacitatea de reacție a societății civile. Sociologia economică ar putea, prin studii sistematice, să reducă decalajul între perceperea de către guverne a situației economice și starea reală a acesteia sub dublul ei aspect formal/informal.

BIBLIOGRAFIE

Aimard, Guy: Durkheim et la science économique, PUF, Paris, 1962.

Andersen-Esping, G.: "Welfare States and the Economy" in The Handbook of Economic Sociology (HES), Princeton University Press, Russel Sage Foundation, 1994.

Becker, Gary.: Capitalul uman, Editura ALL, București, 1999.

Becker, Gary.: Comportamentul uman, o abordare economică, Editura ALL, București, 1994.

Bell, D.: The Coming of Post-Industrial Society, N.Y., Basic Books, 1973.

Borgatta, E.F., Borgatta, Marie, L.: Enciclopedia of Sociology, vol. II, Economic Sociology, Macmillan, Publishing Company, N.Y., 1992.

Boudon, R.: Efecte perverse și ordonea socială, Eurosong and Book, 1998.

Bourdieu, P.: "Le capital social. Notes provisoires", in Actes de la recherche en sciences sociales, 3, 1980.

Bremond, J., Geledon A.: Dicționar economic și social, Editura Expert, 1995.

Buchanan, J.M.: Calculul consensului, Editura Expert, 1995.

Buchanan, J.M.: Limitele libertății. Între anarhie și Leviathan, Institutul European, 1997.

Burgenmeier: La socioeconomie, Economica, 1994.

Chombart de Lauwe, P.H.: Cultura și puterea, 1982.

Coandă, L., Curta, F.:Mic dicționar de sociologie, ed. a-II-a, Eitura ALL, 1994.

Cohen, D.: Bogăția lumii, sărăcia națiunilor, Eurosong and Book, 1998.

Coleman, J.S.: A Rational Choice Perspective on Economic Sociology, in HES, p. 166-179.

Comte, A.: Discurs asupra spiritului pozitiv, Editura St., București, 1999.

Crozier, M., Di Maggio, P.: The Bureaucratic Phenomenon, Chicago, University of Chicago Press, Culture and Economy, in HES, p. 27-57.

Cuilenburg van J.J., Scholten, O., Noomen, G.W.: Știința comunicării, Editura Humanitas, 1998.

Duesenberry, J.S.: Income, Saving and the Theorie of Consumer Behavior, Cambridge, 1949.

Durkheim, E.: Diviziunea socială a muncii, Editura Albatros, 2001.

Etzioni, A.: The Moral Dimension: Towards a New Economics, N.Y., The Free Prees, 1988.

Foucault, M.: Cuvintele și lucrurile. O arheologie a științelor umane, Editura Univers, 1996.

Frenzen, J., Hirsch, P.M., Zerillo, Ph.C.: Consumption, Preferences and Changing Lifestyles, in HES, p. 403-423.

Friedman, M.: Capitalism și libertate, Editura Enciclopedică, 1995.

Galbraith, J.K.: Știința economică și interesul public, Editura Politică, 1982.

Galbraith, J.K.: Societatea perfectă, Eurosong and Book, 1997.

Gardels, N.: Schimbarea ordinii globale, Antet, 1998.

Goffman, E.: Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior, N.Y., 1967.

Gouldner, A.W.: Patterns of Industrial Bureaucracy, N.Y., The Free Press.

Granovetter, M.: "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", in American Journal of Sociology, 91.

Hodgson, G.M.: The Return of Institutional Economic, in HES, p. 58-76.

Lassarre, Dominique: Psychologie sociale et économie, Armand Colin, 1995.

Marcuse, H.: Omul unidimensional, Editura Politică, 1987.

Mauss, M.: Eseu despre dar, Institutul European, Iași, 1993.

Mills, C.W.: The Power Elite, N.Y., Oxford University Press, 1956.

Moscovici, S., Doise, W.: Dissensions et consensus, PUF, Paris, 1992.

Naisbit, J.: Megatendințe, Editura Politică, 1989.

Nelson, R.R.: Evolutionary Theorizing about Economic Change, in HES, p. 108-137.

Ortega y Gasset, J.: Omul și mulțimea, Editura Humanitas, 2001.

Parsons, T., Smelsen, N.: Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory, The Free Press, 1956.

Popper, K.: Objective Knowldedge: An Evolutionary Approach, London, Oxford University Press, 1972.

Portes, A.: The Informal Economy and Its Paradoxes, in HES, p. 446-449.

Prigogine, I., Stengers, Isabell: Order out of Chaos, London, 1984.

Revel, J.F.: Revirimentul democrației, Humanitas, 1995.

Schumpeter, J.A.: History of Economic Analysis, N.Y., Oxford University, 1954.

Smelser, N.J., Alexander, J.C.: Diversity and its discontents: cultural conflict and ground in contemporary American Society, Princeton N.J.: Princeton University Press, 1999.

Spencer, H.: Individul împotriva statului, Editura Timpul, Iași, 1996.

Steiner, Ph.: "Marx et la sociologie économique", in rev. Science économique nr. 2687, noiembrie 2000.

Swedberg, R.: Une histoire de la sociologie economique, Editura Desclee de Brouwer, 1994.

Thaler, R.: "L' avenir incertaine de l'homo oeconomicus", in rev. Science économique nr. 2670/iunie 2000.

Thom, Francoise: Sfârșitul comunismului, Editura Polirom, Iași, 1996.

Weber, M.: Etica protestantă și spiritul capitalismului, Editura Humanitas, 1993.

Williamson, O.E.: Les institutions de l'économie, Intereditions, 1994.